

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

# ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

*Науковий журнал*

Випуск 21



Одеса  
2017

**Головний редактор:**

**Шапошников К.С.** – доктор економічних наук, професор

**Заступник головного редактора:**

**Гальцова О.Л.** – доктор економічних наук, професор

**Відповідальний секретар:**

**Логвиновський Є.І.** – кандидат економічних наук, доцент

**Члени редакційної колегії:**

**Грозний І.С.** – доктор економічних наук, професор

**Гулей А.І.** – доктор економічних наук

**Іртицева І.О.** – доктор економічних наук, професор

**Коваль В.В.** – доктор економічних наук, доцент

**Манойленко О.В.** – доктор економічних наук, професор

**Мельничук Д.П.** – доктор економічних наук, доцент

**Миронова Л.Г.** – доктор економічних наук

**Сафонов Ю.М.** – доктор економічних наук, професор

**Ситнік І.В.** – доктор економічних наук, професор

**Стройко Т.В.** – доктор економічних наук, професор

**Хрущ Н.А.** – доктор економічних наук, професор

**Римантас Сташис** – PhD, професор економіки

**Юліана Драгалін** – PhD, професор економіки

**Януш Велькі** – доктор економіки габілітований, професор

**Ян Жуковський** – PhD, професор економіки

**Електронна сторінка видання – [www.bses.in.ua](http://www.bses.in.ua)**

**Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»**

включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2016 року № 515.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту  
економіки та інновацій (протокол № 10 від 30.10.2017 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано  
Міністерством юстиції України  
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
серія KB № 21934-11834P від 23.03.2016 року)

**ISSN (Print): 2524-0897**

**ISSN (Online): 2524-0900**

© ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій», 2017

## ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

<b>Войнова Є.І., Туча М.В.</b> РОЛЬ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ У СТАНОВЛЕННІ РИНКУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....	5
<b>Ковбаса В.А.</b> РЕСУРС РЕГІОНАЛЬНИХ ВАЛЮТНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ ПОДАЛЬШІ ПЕРСПЕКТИВИ.....	9
<b>Музиченко М.В.</b> МІСЦЕ І РОЛЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ ЕНЕРГОНОСІЇВ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЄС.....	15
<b>Пінь А.М.</b> THE ANALYSIS OF THE ORIGINS AND CAUSES OF THE EUROPEAN DEBT CRISIS.....	19

**РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

<b>Васіна А.Ю.</b> ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРУКТУРУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ОРІЄНТАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОРІВ.....	24
<b>Желіско О.О.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН ПРИ ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	32
<b>Кислий В.М.</b> ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У ДЕРЖАВІ.....	37
<b>Патицька Х.О.</b> НАРОЩЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ.....	42
<b>Рейкін В.С.</b> АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ УКРАЇНИ ЯК ІНДИКАТОРІВ ВПЛИВУ ДЕТЕРМІНАНТ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ .....	47
<b>Сержанов В.В.</b> МАКРОЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	53
<b>Франчук О.П.</b> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	57
<b>Shaposhnykov K.S.</b> MODERN FEATURES OF THE FUNCTIONING OF THE TRANSPORT MARKET IN THE NATIONAL ECONOMY.....	62

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Скригун Н.П., Семененко К.Ю., Білодідова Н.М.</b> ВИКОРИСТАННЯ ГЕШТАЛЬТ-ТЕХНОЛОГІЙ У МАРКЕТИНГУ.....	67
<b>Божанова В.Ю., Румянцева Н.С.</b> НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ПОСЛУГ З ЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ ПРИ СТИМУЛЮЮЧОМУ РЕГУЛЮВАННІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ СИСТЕМ.....	72
<b>Грушина А.І.</b> АЛГОРИТМ ЗДІЙСНЕННЯ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ.....	77
<b>Зачосова Н.В., Надточій Я.М.</b> НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ТА КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	82
<b>Каличева Н.Є.</b> ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ .....	86
<b>Лук'янець А.В.</b> АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	91

<b>Маршук Л.М.</b> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	94
<b>Михайленко О.В., Піхур Т.О.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ТА ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, АУДИТУ І УПРАВЛІННЯ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ.....	98
<b>Нусінов В.Я., Голівер В.П.</b> МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИК ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ В ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВИКОНАВЧОГО ОРГАНУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....	102
<b>Юрченко А.Ю.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЙНО-ФАКТОРНИХ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ БОРОШНОМЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	109
<b>РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Дробот С.А.</b> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИРОБЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ РОЗРОБКИ МОДЕЛІ ЕНЕРГОЕКОНОМІЧНОГО ЗОНУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ РЕГІОНІВ.....	114
<b>Проскура В.Ф., Микуланинець С.І.</b> МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ.....	120
<b>Сторожилова У.Л.</b> РОЗВИТОК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ В КОНТЕКСТІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	125
<b>РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Ігнатенко Т.С.</b> ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЯК СЕРЕДОВИЩА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ.....	132
<b>РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Нікітішин А.О.</b> ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У МЕХАНІЗМІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ РОЗШИРЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ.....	137
<b>Островська Н.С., Швець О.Ю.</b> КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	145
<b>РОЗДІЛ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>	
<b>Лобоцька Л.Л.</b> ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ – ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	151
<b>Негрей М.В., Мудрук Т.Г.</b> МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У МІКРОФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ.....	155
НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ.....	162

## РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

### РОЛЬ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ У СТАНОВЛЕННІ РИНКУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ THE ROLE OF LABOR MIGRANTS IN THE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN SERVICES MARKET

*У статті аналізується вплив трудових мігрантів на розвиток ринку послуг України. У дослідженні використаний метод кореляційно-регресійного моделювання. Побудовано чотири однотипні моделі впливу кількості емігрантів та іммігрантів, а також їх переказів на експорт страхових і фінансових, туристичних і транспортних послуг, а також на обсяг ринку послуг України. Доведено, що участь України в міжнародному ринку праці негативно впливає на розвиток внутрішнього ринку послуг. Найбільш позитивно іммігранти впливають на експорт транспортних послуг України, а емігранти – на експорт туристичних і фінансових послуг.*

**Ключові слова:** ринок послуг, трудова міграція, ринок транспортних послуг, регресійний аналіз, ринок страхових і фінансових послуг, ринок туристичних послуг.

*В статье анализируется влияние трудовых мигрантов на развитие рынка услуг Украины. В исследовании использован метод корреляционно-регрессионного моделирования. Построено четыре однотипные модели влияния количества эмигрантов и иммигрантов, а также их переводов на экспорт страховых и финансовых, туристических и транспортных услуг, а также на объем рынка услуг Украины. Доказано, что участие Украины в междуна-*

*родном рынке труда негативно влияет на развитие внутреннего рынка услуг. Наименее положительно иммигранты влияют на экспорт транспортных услуг Украины, а эмигранты – на экспорт туристических и финансовых услуг.*

**Ключевые слова:** рынок услуг, трудовая миграция, рынок транспортных услуг, регрессионный анализ, рынок страховых и финансовых услуг, рынок туристических услуг.

*The article analyzes the impact of labor migrants on the development of the Ukrainian services market. The study uses a method of correlation-regression modeling. There were constructed four models of the same type which show the influence of the number of emigrants and immigrants, as well as their transfers into the export of insurance and financial, tourist and transport services, and the volume of services market in Ukraine. It is proved that Ukrainian participation in the international labor market negatively affects the development of the internal services market. Most positively immigrants influence the export of transport services of Ukraine, and emigrants - the export of tourist and financial services.*

**Key words:** services market, labor migration, transport services market, regression analysis, insurance and financial services market, tourist services market.

УДК 331.556.4:338.46(477)

**Войнова Є.І.**

к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

**Туча М.В.**

магістрант  
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах постіндустріального розвитку суспільства сектор послуг відіграє все більш вагомий роль, що виявляється як у тому, що майже у всіх економічно розвинених країнах частка послуг становить більше 50% ВВП і цей сектор забезпечує роботою більше 50% населення країн, так і в тому, що ці показники постійно зростають. Така тенденція стає глобальною закономірністю. Не останню роль у цьому процесі відіграє досвід трудових мігрантів. Гіпотетично можна припустити, що для України досвід трудових емігрантів, які, як правило, виїжджають до країн ЄС та Америки та працюють там у сфері послуг і повертаються на батьківщину з додатковим досвідом і коштами, позитивно впливає на розвиток національної сфери послуг. Проте, ця гіпотеза потребує обґрунтування і детального дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз вітчизняної і закордонної літератури свідчить про те, що зв'язок між міграцією та ринком послуг є новим і в наукових колах ще не розглядається.

У той же час у межах найсучасніших досліджень проблем участі України в міжнародних міграційних процесах Міжнародної організації з міграції в 2016 році [1-2] можна винайти певні результати соціологічних досліджень трудових емігрантів з України, які доводять, що такий зв'язок існує і має навіть певні кількісні виміри.

Можна погодитися зі значною кількістю науковців, які наголошують на обмеженості статистичних даних про участь України в міжнародних міграційних процесах, що унеможливлює детальний погализуевий аналіз участі мігрантів у трудових відносинах.

**Постановка завдання.** Виходячи з окресленої проблеми, метою дослідження є визначення аспектів впливу трудової міграції на розвиток ринку послуг в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відомо [2], що у 2015 році в Україні працювало біля 250 тис. іммігрантів, з яких 19% були громадянами Росії, 11% – Туреччини, 6% Польщі, 5% – Білорусі, 4% – Німеччини. З усіх трудових іммі-

грантів в Україні 63% працюють менеджерами та керівниками, що свідчить про високу їх кваліфікацію і скоріше за все вони обираються міжнародними компаніями, які здійснюють свою діяльність в Україні, відповідно передаючи досвід і підвищуючи кваліфікацію місцевих працівників на відповідність міжнародним вимогам. Що до розподілення іммігрантів за галузям, то зазначається, що 23% іммігрантів працює в торгівлі і 17% – в обробній галузі.

Відповідно до статистичних даних [4] у 2015 році перекази трудових іммігрантів становили 627 млн доларів, що за розрахункам складає 0,68% ВВП. За якісною характеристикою можна зазначити, що іноземні трудові мігранти збільшують попит на фінансові послуги. Додаткова кількісна оцінка їх впливу на галузь послуг буде зроблена нижче за допомогою регресійного аналізу.

Інформації з сучасного стану трудової еміграції з України відомо трохи більше. З усіх довгострокових емігрантів з України 87,9% пов'язані з трудовою міграцією. У 2014-2015 роках за кордоном працювало біля 688200 українців, з яких до категорії довгострокових мігрантів, які поза межами України знаходяться більше року, попало 423800 осіб, а короткострокових – 264400 осіб. Загальна кількість трудових мігрантів за різними оцінками [1-2] становить від 1,1% до 1,3% всього населення України, а якщо цей показник розраховувати, виходячи з кількості населення в Україні на кінець 2015 року (42,7 млн осіб), то виходить, що мігранти складають 1,6% населення, що не є критичною цифрою і не має негативного впливу на економіку України, а скоріше знижує тиск на ринок праці і знижує рівень безробіття.

За якісним складом 36% трудових мігрантів з України мають вищу освіту, а 41% – середню чи професійну освіту, що характеризує українських мігрантів у цілому, як високоосвічених, а за оцінками [2] ще й з високим професійним досвідом. Тож можна стверджувати, що, перебуваючи за кордоном, вони здатні перейняти іноземний досвід і, повернувшись на батьківщину, передати його спеціалістам вітчизняних підприємств.

Аналізуючи галузі, в яких працюють трудові емігранти з України, видно, що в секторі послуг працює 61% довгострокових і 79% короткострокових трудових емігрантів, зокрема, в будівництві відповідно 37% і 45%, готельних, ресторанних і туристичних послугах – 5% і 8%, транспортних і комунікаційних послугах – 5% і 7%, послугах з охорони здоров'я 3% і 2%, торгівлі – 3% і 5%, послугах домашнього обслуговуючого персоналу 8% і 12%. Такі показники свідчать про високу долю послуг у працевлаштуванні українців за кордоном, і відповідно потенційно високу схильність до передачі міжнародного досвіду в цьому секторі на батьківщині. Проте, така передача зміщується у часі, бо у середньому трудовий довгостроковий емігрант за

кордоном працює біля шести років, а потім повертається на батьківщину.

Географічні вподобання трудових мігрантів весь час змінюються. Головними осередками розміщення українських трудових емігрантів у 2015 році були Росія, де працювало 123464 короткострокових і 81362 довгострокових трудових емігрантів, Польща, відповідно 45737 і 95346 осіб, Чехія – 25380 і 77548 осіб, Італія – 9782 і 66531 осіб, Білорусія – 11897 і 10594. На ці країни приходилося 80% робочих емігрантів з України. У відносному розподіленні довгострокові емігранти з України розподілялися за країнами наступним чином: Польща 22,5%, Росія 19,2%, Чехія 18,3%, Італія 15,7%, Німеччина 3,2%, Португалія 2,7%, Білорусія 2,5%, США та Іспанія по 2%, Словаччина 1,7%, Угорщина 1,2%, Греція 0,9%, Ізраїль 0,8%, Франція та Великобританія по 0,7%, Бельгія 0,5%, Румунія 0,4%, ОАЕ та Данія по 0,3%, інші країни 4,4%. Високий показник праці в Польщі пов'язаний у тому числі і з можливістю безвізового перетину кордону для тих українців, хто мешкає в 30-кілометровій безвізовій зоні. Кількість таких осіб становить 65% всіх, хто пересікає межі з Польщею.

Окрім професійного впливу на ринок послуг України з повернення на батьківщину, трудові емігранти безпосередньо беруть участь у розвитку ринку фінансових послуг впродовж всього часу свого перебування за кордоном, формуючи попит на його послуги, через механізм використання зароблених коштів, а також надсилаючи перекази на батьківщину через фінансові інститути. І окремий і найголовніший напрямок впливу є інвестиційне спрямування трудових мігрантів, які накопичують кошти і досвід за кордоном для створення малих і середніх підприємств в Україні, зокрема, у секторі послуг.

Опитування трудових емігрантів з України показало, що основним мотивом їх виїзду за кордон є збагачення. При чому у порівнянні з емігрантами з Молдови, Румунії, Косово, Албанії та Боснії і Герцеговини, українці показують найвищий відсоток збережень зароблених коштів, який становить аж 61%, що в більшій своїй масі витрачається на купівлю нерухомості, потім на зберігання та інвестиції. Українці переважно схильні до зберігань, що направлені на довгострокові більш пасивні інвестиції такі як, наприклад, ощадні рахунки, нерухомість. Три з чотирьох сімей, які мають довгострокових трудових мігрантів, регулярно заощаджують з метою накопичення щонайменше 200 тис. дол. США.

Серед трьох головних цілей використання переказів трудові емігранти з України обирають підтримку сім'ї, куди направляють кошти 68% мігрантів, підтримку безпосередньо батьків – 38%, інших родичів – 12%, 49% акумулюють накопичення, 15% планують купівлю житла, 28% страхують ризики і непередбачувані обставини,



6% інвестують у бізнес, 37% збираються ремонтувати оселю, 2% надають у борг друзям, 8% йдуть на інші цілі.

Довгострокові робочі емігранти в 2014 році перевели в Україну 1,691 млрд дол. США, що в середньому становить 4348 дол. США на сім'ю. Якщо враховувати, що 61% з цих коштів були інвестовані або заощаджені в Україні, то це виходить 1,023 млрд дол. США, і лише 668 млн дол. США були використані на споживання. За іншими оцінками [3] загальний обсяг переказів всіх трудових мігрантів як у формальній так і не формальній формі в Україну в 2014 році становив 2,8 млрд дол. США, а в 2016 – 7,5 млрд дол. США, при тому що обсяг прямих іноземних інвестицій становив всього 3,2 млрд дол. США. Такі показники свідчать про дуже вагому роль переказів трудових мігрантів в Україну.

У середньому 27% довгострокових робочих емігрантів з України зберігають свої кошти як в Україні, так і за кордоном, 37% – лише за кордоном і 36% – лише в Україні, хоча за обсягами ситуація кардинально різниться: 80% всіх збережень знаходиться за кордоном і лише 20% – в Україні. Відношення збережень за кордоном до частки переказів становить 2.40:1.

Аналіз використання фінансових інструментів показує, що у середньому за кордоном 80% українських емігрантів власних збережень тримають на поточних рахунках, 42% – готівкою вдома, 33% на короткотермінових депозитних рахунках, 14% – надають позики друзям або родичам, по 7% – інвестують в бізнес та власність, 2% – купують цінні папери або здійснюють операції на фондовому ринку; на вітчизні 74% – тримають готівкою вдома, 54% – використовують короткострокові депозитні рахунки, 42% – тримають на поточних рахунках, 14% – використовують фондовий ринок, і по 6-7% надають позики, інвестують у бізнес та власність. У той же час, відповідно до досліджень [1, с. 14] фінансовими послугами такими, як заощадження та операції з банківськими рахунками, щонайменше у два рази частіше користуються населення, яке отримує перекази трудових емігрантів. Це може бути пояснено наявністю більшої кількості вільних коштів, які вони можуть дозволити собі не використовувати на базовий рівень споживання. Сім'ї українських мігрантів ведуть заощадливий та консервативний спосіб розпорядження коштами, вони схильні більше грошей тримати в готівковій формі вдома, у тому числі і за кордоном. У той же час з боку сімей трудових мігрантів спостерігається попит на широке коло фінансових послуг, зокрема, страхових, приватних пенсійних, банківських.

Аналітики [2] зазначають, що для України характерний розрив між пропозицією і попитом на фінансові послуги, що пояснюється, по-перше,

традиційно негативним ставленням до міжнародної міграції, що склалася в суспільстві і, зокрема, інститутах, що надають фінансові послуги; по-друге, концентрацією уваги фінансових інститутів на аспектах переказів мігрантів та їх фінансовій грамотності, і не врахування ними потреб трудових мігрантів; традиційно низька довіра українців і, зокрема, сімей трудових мігрантів до національних фінансових інститутів. Так останній фактор входить до низки основних стримуючих факторів щодо використання банківських фінансових послуг сім'ями трудових емігрантів в Україні, серед яких також знаходяться занадто великий ризик і відсутність доступних коштів.

Українські трудові емігранти характеризуються відносно великою підприємницькою поведінкою та амбіціями. Для багатьох з них метою виїзду за кордон є акумулювання певної суми капіталу для розширення або створення нового підприємства в Україні. Саме через це робочі мігранти знаходяться по обидві сторони фінансового посередництва, як позичальника так і кредитора. Дослідження [1, с. 15] довело, що 22% українців, які довгий строк працюють в ЄС схильні до інвестицій у національні інфраструктурні проекти, майже кожен п'ятий довгостроковий трудовий емігрант мав наміри інвестувати у місцеву громаду в Україні. Найбільш популярними галузями для інвестицій трудових мігрантів України є створення малих та середніх підприємств зі спеціалізацією в будівництві, торгівлі, туризмі, виробництві, що співпадає з основними галузями із залучення прямих іноземних інвестицій. Серед інвестиційних вподобань трудових мігрантів в Україні в середньому 11% мігрантів планують інвестувати в сільське господарство, 23% – будівництво, 21% – туризм та готельний бізнес, 15% – виробництво, 21% – роздрібну торгівлю, 11% – нерухомість, 5% – інші послуги. Не останню роль у виборі галузі інвестування відіграє досвід роботи в приймаючій країні. Такий розподіл показує про значне місце сфери послуг як сфери спрямування капіталу трудових мігрантів.

Наступним кроком спробуємо з математичної точки зору оцінити залежність об'єму послуг у грошовому вираженні в Україні, експорту туристичних, фінансових та транспортних послуг від суми переказів мігрантів та їх кількості, що і виявить вплив міграції на розвиток ринку послуг в Україні. Використаємо такий метод дослідження, як регресійне моделювання (з щорічною вибіркою з 1990 по 2016 роки) на базі даних [4] і відповідно побудуємо п'ять лінійних регресій із такими залежними змінними у грошовому вираженні: загальний обсяг послуг (SERT), міжнародна торгівля послугами (ITS), експорт страхових та фінансових послуг (IFS), експорт транспортних послуг (TS), експорт туристичних послуг (TRS).

Моделі впливу міграції на ринок послуг України

Формула	Скоригований коефіцієнт детермінації	Коефіцієнт Фішера
$TS = -0,012RR + 0,001RP - 0,016EM + 0,923IM$	$R^2 = 0,897$	$F = 27,008$
$TRS = 0,028RR + 0,028RP + 0,042EM - 0,606IM$	$R^2 = 0,996$	$F = 790,611$
$IFS = 0,362RR - 0,311RP + 0,167EM - 0,303IM$	$R^2 = 0,701$	$F = 10,395$
$SERT = -0,603RR - 0,001RP - 0,057EM - 0,929IM$	$R^2 = 0,937$	$F = 45,311$

Джерело: складено авторами на базі [4-5]

Для можливості порівняння моделей між собою вони будуть однотипними з єдиним набором незалежних показників, а саме:

- отримані особисті грошові перекази, дол. США (Personal remittances, received) (RR) [4];
- оплачені особисті грошові перекази, дол. США (Personal remittances, paid) (RP) [4];
- кількість емігрантів (EM) [5];
- кількість іммігрантів (IM) [5];
- загальний міграційний рух (MT) [5].

Після проведення регресійного аналізу значимі моделі мають наступний вигляд (Таблиця 1).

Показник загального обсягу мігрантів був незначимий в усіх моделях, тому був виключений. Побудована регресійна модель впливу показників трудової міграції на міжнародну торгівлю послугами також була математично незначима.

У цілому можна зазначити, що найбільш значима модель відповідно до найбільшого коефіцієнту Фішера є модель впливу міграції на туристичні послуги, що може бути пов'язано з тим, що в туристичні послуги інвестують найбільша кількість трудових мігрантів і вони є найбільш доступними видами послуг для розвитку бізнесу. І це не дивлячись на те, що за кордоном, як було зазначено вище, працює всього біля 5-8% українських емігрантів. Саме на туристичні послуги здійснює позитивний вплив найбільша кількість факторів, всі, окрім кількості іммігрантів. На кожного додаткового іммігранта обсяг експорту туристичних послуг зменшується на 0,606 одиниць. Такий негативний вплив є логічним, бо більше 80% іммігрантів в Україні є трудовими і вони менше схильні до користування послугами туристичного сектору, і додатково зменшують попит на туристичні послуги для своїх знайомих та родичів.

Негативно всі аспекти міграції впливають на загальний обсяг послуг внутрішнього ринку в Україні. Для емігрантів з України це не дивно, бо вони в країні не знаходяться. Що ж до іммігрантів, то їх приріст здійснюють найбільший негативний вплив з усіх інших факторів. Так відповідно до моделі при інших незмінних умовах додаткове зростання кількості мігрантів на одиницю призводить майже до одиничного зниження обсягу всіх внутрішніх послуг. Це може бути пов'язане з тим, що більшість іммігрантів будучи в основному топ менеджментом іноземних підприємств в Україні сприяють

перерозподілу попиту з внутрішнього ринку на зовнішній. Така гіпотеза повністю підходить до моделі з транспортними послугами, де зростання кількості іммігрантів призводить до найбільшого зростання експорту транспортних послуг з усіх факторів. Позитивно впливають на зростання експорту транспортних послуг також і перекази іммігрантів.

Що ж до моделі, яка пояснює залежність експорту страхових і фінансових послуг, то тут емігранти як своєю кількістю, так і обсягом переказів стимулюють розвиток експорту таких послуг, що співпадає з інформацією, наданою вище. Іммігранти, навпаки, негативно впливають на експорт, скоріше за все самі користуючись послугами фінансових установ країни їх походження, тим самим збільшуючи імпорт фінансових послуг, стимулюють і українських працівників до того ж.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження впливу трудової міграції на розвиток ринку послуг України дозволяє зазначити, що іммігранти іноземних країн і емігранти з України по різному впливають на різні сегменти ринку послуг. Так емігранти позитивно впливають на участь України в міжнародних ринках туристичних і фінансових послуг, а іммігранти – на міжнародному ринку транспортних послуг. І це при тому, що іммігрантів в Україні майже в три рази менше, ніж емігрантів, хоча Україна і спеціалізується на транспортних послугах, які в 2015 році становили більше 40% експорту послуг, страхові і фінансові – лише 1,6%, а туристичні – 8,7%.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. MIGRATION AS AN ENABLER OF DEVELOPMENT IN UKRAINE. A study on the nexus between development and migration-related financial flows to Ukraine // International Organization for Migration, Mission in Ukraine. – Kyiv, 2016. – 116 p. – Access mode: [http://www.iom.org.ua/sites/default/files/iom\\_migration\\_as\\_an\\_enabler\\_of\\_development\\_in\\_ukraine.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/iom_migration_as_an_enabler_of_development_in_ukraine.pdf)
2. MIGRATION IN UKRAINE: FACTS AND FIGURES // International Organization for Migration, Mission in Ukraine. – Kyiv, 2016. – 32 p. – Access mode: [http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ff\\_eng\\_10\\_10\\_press.pdf](http://www.iom.org.ua/sites/default/files/ff_eng_10_10_press.pdf)
3. This is how visa-free regime complicates Ukrainian labor migration to Europe [electronic resource] //



SPUTNIKNEWS. – 07.04.2017. – Access mode: <https://sputniknews.com/business/201704071052401637-ukraine-labor-migration-eu/>

4. World Development Indicators [electronic resource] // The World Bank. – 2017. – Access mode: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD,NV.AGR>.

TOTL.ZS,NV.IND.TOTL.ZS,NV.IND.MANF.ZS,NV.SRV.TETC.ZS#

5. Демографічна та соціальна статистика. Населення та міграція. [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2017. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ds/mr/mr\\_u/mr0717\\_u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ds/mr/mr_u/mr0717_u.html)

## РЕСУРС РЕГІОНАЛЬНИХ ВАЛЮТНИХ СИСТЕМ ТА ЇХ ПОДАЛЬШІ ПЕРСПЕКТИВИ

## RESOURCE OF THE REGIONAL CURRENCY SYSTEMS AND THEIR FUTURE PROSPECTS

*У статті розглянуто питання розвитку регіональних валютних систем. На сьогоднішній рівень економік їх країн-членів значно різняться. Стаття присвячена практичним аспектам організації регіональних валютних систем та їх специфічним рисам. Розглядається також питання перспектив розвитку таких систем і їх місце у світовому господарстві. Особливості організації даних валютних систем значно різняться, що зумовлює необхідність опису їх специфічних параметрів.*

**Ключові слова:** регіональна валютна система, монетарний союз, валютна зона, євро, франк КФА, східнокарибський долар, ранд ПАР.

*В статье рассмотрены вопросы развития региональных валютных систем. На сегодняшний уровень экономик их стран-членов значительно отличается. Статья посвящена практическим аспектам организации региональных валютных систем и их специфическим чертам. Рассматривается также вопрос перспектив развития таких*

*систем и их место в мировом хозяйстве. Особенности организации таких валютных систем значительно различаются, что предопределяет необходимость описания их специфических параметров.*

**Ключевые слова:** региональная валютная система, монетарный союз, валютная зона, евро, франк КФА, восточнокарибский доллар, рэнд ЮАР.

*The article deals with the questions of the regional currency systems development. Nowadays, economic level of their member countries varies considerably. The article is devoted to the practical aspects of regional currency systems organization and their specific features. Consideration is also given to the prospects of the development of such systems and their place in the world economy. Features of such currency systems organization vary considerably that necessitates description of their specific parameters.*

**Key words:** regional currency system, monetary union, currency zone, euro, CFA franc, Eastern Caribbean dollar, South African rand.

УДК 339.7:336.7

**Ковбаса В.А.**

аспірант кафедри міжнародної економіки

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** Організація регіональних валютних систем сприяє поглибленню поділу праці поміж країнами-членами, що дозволяє говорити про можливі перспективи їх подальшого розвитку. Однак, такі системи значною мірою залежать від стану внутрішніх взаємозв'язків у регіоні в економічній, політичній, культурній сферах, де не завжди можна досягти консенсусу, що ставить обмеження на розвиток таких систем у майбутньому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням регіональних валютних систем присвячено праці таких вчених, як: Р. Мандел, П. Кенен, Р. МакКіннон, В. Козюк, З. Луцишин, Д. Кержковська, Д. Казарінов тощо. При цьому питання передумов для їх подальшого розвитку розкривалося слабо, при цьому превалює оптимістичне бачення ролі таких валютних систем у майбутньому, що не враховує дію багатьох негативних факторів.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз ролі існуючих регіональних валютних систем, а також перспективності такого типу валютних відносин в майбутньому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Регіональні валютні системи на даному етапі розвитку світової економіки не набули характеру глобального явища з точки зору їх розповсюдженості в якості офіційної валюти країн. Однак, певне поширення даний вид валютної системи набув і найбільш відомим його прикладом є європейська валютна система, в межах якої емітується валюта євро. Іншими прикладами регіональних валют є східнокарибський долар, два франки КФА, що емітуються двома економічними угрупованнями Африки, сукре тощо. Це свідчить про наявність певних переваг, які притаманні даному виду валютної системи.

Перш за все такою перевагою постає протидія локальним валютним кризам, таким, як на даний

момент притаманна Україні. Розвиток таких криз забезпечується торговою взаємодією країн, що зумовлює трансмісію кризових факторів: за наявності валютного союзу угруповання є схильним до розвитку інtrarегіональної торгівлі, що своєю чергою забезпечує йому резистивні властивості при розвитку криз в інших регіонах [1, с. 83].

Валютна конвергенція сприяє розвитку внутрішнього для інтеграційного угруповання фінансового ринку, адже вона уніфікує монетарну політику регіону та знижує ризики для руху капіталу, що сприяє інвестиційній діяльності. Досягнутий ефект масштабу також позитивно впливає на розвиток регіонального фінансового ринку [1, с. 83], що знижує залежність економіки інтеграційного угруповання від зовнішніх впливів капіталу та дозволяє уникати його відтоків через велику частку внутрішніх інвесторів та позичальників, які навряд будуть схильні до виходу з ринку у випадку кризових явищ.

Розбудова валютних союзів провокує розвиток незалежності центральних банків країн угруповання та змушує їх взаємодіяти для побудови спільної монетарної політики, що позитивно впливає на розвиток такої валютної зони та дозволяє їй будувати самостійну грошово-кредитну політику.

Зниження кількості валют у зв'язку з розвитком валютних союзів сприяє стабілізації світового фінансового ринку, що додатково досягається як за рахунок ефекту масштабу фінансових ринків інтеграційних угруповань, так і через їхню відносну замкненість, що знижує глобальну взаємодію між фінансовими ринками різних регіонів.

Іноді до таких валютних систем також відносять і такі валюти, як: фунт стерлінга, що поширений у дев'яти заморських територіях Великобританії, швейцарський франк, що також використовується у Ліхтенштейні та навіть вірменський драм, що використовується Нагірно-Карабахською Республікою, однак, дані валютні союзи є неформальними монетарними об'єднаннями та їх недоцільно було б розглядати в контексті даного дослідження, адже використання іноземної валютної одиниці без можливості здійснення впливу на управління нею не надто відрізнятиметься від того ж режиму валютної ради, що по суті є жорсткою прив'язкою національної грошової одиниці до іноземної.

Однак, попри все, найрозвиненішою валютою серед регіональних залишається євро, який є підкріпленим відповідним рівнем інтеграції, а також має статус резервної валюти. Відтак, інтеграційні блоки, що мають плани впровадження власної спільної валюти дуже глибоко вивчають досвід ЄС у цьому питанні. А враховуючи той факт, що більшість валютних союзів формальних чи не формальних мають колоніальне минуле і є чи еволюцією старих монетарних політик, чи взагалі архаїчними їх формами, то виявляється, що відносно новими

регіональними валютами є євро, східнокарибський долар та південноафриканський ранд.

Таким чином, важливим для розгляду питання ресурсу розвитку регіональних валютних систем найважливішою залишається зона євро, адже зона східнокарибського долара є доволі вузькою, як і зона південноафриканського ранду, хоча специфіка останньої полягає в тому, що ранд є національною валютною одиницею Південно-Африканської Республіки. Виокремлення зони ранду або Єдиної валютної зони, як вона офіційно називається, у даному випадку здійснено у зв'язку з тим, що вона є союзною Південно-Африканському митному союзу, відтак, є елементом інтеграційного угруповання. Те ж стосується і східнокарибського долара, що є валютою більшості держав, які входять до Організації Східнокарибських держав, і, що важливо, емітується Східнокарибським центральним банком.

Європейська валютна система попри завдані кризовими явищами удари продовжує свій розвиток, однак, має низку проблем:

- монетарна недисциплінованість країн-учасниць зони євро;
- відсутність уніфікованої фіскальної системи;
- взаємозалежність країн-членів валютного союзу.

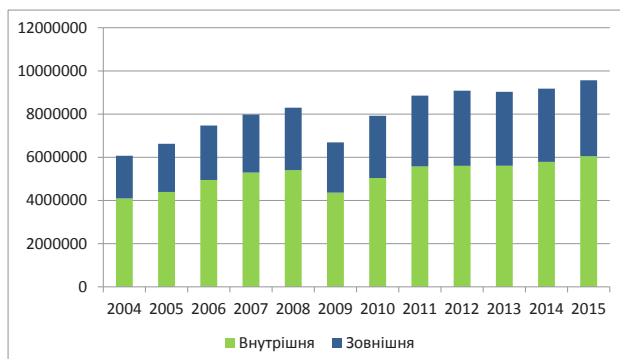
Не всі країни-члени зони євро після вступу до неї дотримуються критеріїв конвергенції, які ще часто відомі під назвою Маастрихтських критеріїв. Однак, ситуація у даному полі поступово покращується і інвестори в довгостроковому періоді очікують значного покращення економічної ситуації в єврозоні і вона з високою ймовірністю залишатиметься стабільним в економічному та привабливим в інвестиційному плані регіоном.

Узагалі недотримання критеріїв конвергенції після входження до єврозони хоча є одним з найбільш наочних і очевидних дестабілізуючих чинників, однак, не єдиним. Сучасна концепція регіональної валюти базується на принципах теорії оптимальних валютних зон за авторством Роберта Манделла. Дана теорія висуває ряд критеріїв оптимальності зони і ЄС є такою не за всіма з них.

Перш за все варто розглянути питання торгівлі в межах ЄС. Більша частина зовнішньої торгівлі його членів припадає на інших членів даного інтеграційного угруповання (див. рис. 1), а саме: 63,24% станом на 2015 рік, при чому така тенденція зберігається уже протягом тривалого часу.

Цей фактор по суті є основним і став мотивом впровадження спільної валюти, яка б знижувала курсові ризики для суб'єктів економічної діяльності, що кооперуються, збільшуючи як їх особисті доходи, так і національні через поживавлення економічної активності. Відтак даний критерій оптимальної валютної зони відповідає країнам ЄС.

Наступним чинником є мобільність капіталу, бар'єри на рух якого також є мінімальними в межах євросони і зводяться радше до соціо-культурних бар'єрів у бізнес-діяльності, які також поступово знижуються.



**Рис. 1. Співвідношення обсягів зовнішньої торгівлі країн ЄС, що припадає на сам ЄС та на треті країни 2004-2015 рр. [2]**

Ще одним критерієм оптимальної валютної зони є відсутність бар'єрів для трудової міграції, що було досягнуто завдяки Шенгенським домовленостям, які зняли перешкоди на шляху внутрішніх мігрантів ЄС. Відтак у випадку значного розриву між оплатою праці в різних країнах починаються внутрішні рухи робочої сили в межах угруповання, що знижує тиск на ринок праці країн з меншою заробітною платою та насичує ринки з високою заробітною платою.

При цьому в межах даного критерію повинна існувати еластичність оплати праці, відповідно до якої вона мала б легко знижуватись у випадку надлишку пропозиції робочої сили, однак, існує чинник соціального захисту, який є доволі потуж-

ним на території ЄС і не дозволяє країнам-членам досягнути потрібного рівня еластичності заробітної плати, що можна пов'язати з лівоцентристськими політичними вподобаннями виборців та впливовістю професійних спілок.

Ще одним критерієм є еластичність цін, однак, уряди країн-членів намагаються максимально уникати дефляційних процесів в економіці. Також схильність до зниження цін суб'єктами господарювання природно є дещо нижчою, аніж до їх зростання, що також ставить певні перешкоди, особливо в менш розвинених країнах, де конкурентна боротьба на ринку може бути значно менш насиченою.

Також одним з найважливіших критеріїв оптимальної валютної зони є політична спорідненість країн, що означає суміжність векторів їх розвитку. У наш час існує певна політична дивергенція в межах даного інтеграційного угруповання, про що свідчить початок процесу виходу Великобританії з ЄС та розвиток євроскептичних рухів. Така розбіжність політичних поглядів може сприяти зростанню протиріч у межах економічної системи інтеграційного угруповання, особливо враховуючи велику кількість країн-членів, що своєю чергою може призвести до посилення інституційної та фінансової дивергенції.

Обмінний курс у даному випадку відображає ефективність економіки. Падіння обмінного курсу євро до основної резервної валюти – долара США почалося з настанням глобальної фінансової кризи 2009 року, що й змінила зростаючий тренд (див. рис. 2). З того часу встановилася низхідна тенденція, що продовжується і на сьогоднішній день, попри періоди зростання обмінного курсу європейської валюти. Важливо відмітити, що криза



**Рис. 2. Обмінний курс EUR/USD з липня 2007 року [3]**

2008 року почалася у США, відтак, дуже значний удар було нанесено саме економіці цієї країни, що безперечно відбилась і на стані самого долара, однак графік обмінного курсу говорить, що євро зазнав більших втрат, які досі послаблюють економіку ЄС.

Додаткового удару по курсу європейської валюти завдала політика кількісного пом'якшення ЄЦБ, який провів її пізніше за ФРС, що більшою мірою дозволило розвинути суперечностям даної валютної системи. Додатково на результати цієї політики вплинула і різниця ролей долара та євро у світовій економіці, відтак зростання пропозиції євро на світовому ринку сильніше відбилась на обмінному курсі, ніж це було у випадку з долларом.

Падіння обмінного курсу до долара США ставить перед країнами єврозони нові завдання спрямовані на вирішення внутрішніх політичних та економічних розбіжностей аби посилити резистивні характеристики валюти євро до кризових явищ.

Проблемою виступає і розбіжність фіскальних систем країн-членів ЄС. Виходячи з розбіжностей у рівнях економічного розвитку країн, а також життя їх громадян уніфікувати фіскальні системи в межах даного інтеграційного угруповання є неможливим завданням. Однак, варто врахувати, що ЄС бореться з цією проблемою, і значна частина бюджету даного інтеграційного угруповання спрямована на конвергенцію рівнів економічного розвитку країн-членів. Попри це дана валютна зона залишається стійкою, до того ж євро є резервною валютою зі стабільною долею в золотовалютних резервах країн світу, яка за попитом поступається лише доллару США.

Щодо східнокарибського валютного союзу, то в нього входять сім карибських держав. Особливістю угруповання є малий розмір його економік, що не дозволяє йому стати серйозною економічною силою в регіоні. Курс східнокарибського долара є прив'язаним до долара США, що вже не дозволяє говорити про достатньо самостійну монетарну політику цих країн.

Функціонування такої валютної системи перш за все є вигідним у цьому регіоні завдяки специфіці його економічної діяльності. Країни регіону мають високорозвинену туристичну галузь та галузь грального бізнесу, при цьому держави знаходяться відносно недалеко від США, що й зумовлює прив'язку їх валюти до долара США, звідки і надходить основний потік туристів. При цьому самі ці карибські держави є географічно близькими одна до одної, що і сприяє постійному переміщенню туристів з однієї країни регіону в іншу, і функціонування спільної валюти в межах даного регіону значною мірою підтримує дані туристичні потоки.

Розвиток грального бізнесу, а також наявність Британських Віргінських островів, що є офшорною зоною, у Організації Східнокарибських держав

сприяють розвитку власного фінансового простору, який з упровадженням регіональною валютної системи отримав додатковий поштовх до розвитку і подальшої стабільності.

Важливим чинником є вихід монетарної дисциплінованості даної групи держав на новий рівень через появу Східнокарибського центрального банку, який впровадив режим прив'язки валютного курсу регіональної грошової одиниці, що сприяє підтримці цінової стабільності в регіоні.

При цьому все одно залишається політичний фактор, який рідко сприяє економічній конвергенції. Відтак наростання протиріч у регіоні та поляриність поглядів на деякі рішення, що стосуються подальшого монетарного розвитку дестабілізують ситуацію [1, ст. 85].

Валютний союз навколо Південноафриканської республіки сформувався через уведення до обігу південноафриканського ранду сусідніми країнами, включаючи анклав Свaziленд та Лесото, а також Намібію, які також входять до Південно-Африканського митного союзу. Згодом ці країни ввели власні валюти до обігу, однак, вони також жорстко прив'язані до ранду, який до того ж досі знаходиться в легальному обігу цих країн. Ще один член Південно-Африканського митного союзу – Ботсвана запровадила прив'язку власного валютного курсу до бівалютного кошика із ранду ПАР та СПЗ, однак, частка ранду переважає. Відтак вплив, здійснюваний Південно-Африканським Резервним Банком на монетарну політику країн митного союзу залишається доволі значним.

Стимулом для запровадження такого валютного союзу стала схожість направленості економік його країн-членів, а саме їх сировинний характер, відносна стійкість регіонального лідера як в економічному, так і в фінансовому плані, наявність союзного інтеграційного угруповання, в яке входять країни-члени валютного союзу, що базується на ранді ПАР.

Невеликий розмір держав-членів союзу, а також їх низький рівень розвитку сприяють незначному впливу на показники національної валюти ПАР, яка є значно сильнішим в економічному плані гравцем.

Проблемою є той факт, що ранд ПАР є центральним банком даної держави, тому його монетарна політика підкоряється національним інтересам самої ПАР, що далеко не завжди можуть співпадати з інтересами інших держав-членів валютного союзу.

При цьому велика сировинна база, наявність лідера та інтеграційного угруповання цілком можуть дати додатковий поштовх до подальшої інтеграції регіону та трансформації його монетарної політики, яка в подальшому може враховувати інтереси всіх країн-учасниць. Дана валюта на базі впливу на ціну сировинних ресурсів може вийти



на значно вищий рівень, однак, для цього потрібне запровадження нових організацій схожого з ОПЕК профілю, які б координували торгову політику держав-експортерів кольорових металів та руд.

Африканські валютні системи, що включають валютні зони центральноафриканського франку та західноафриканського франку було створено Францією після Другої світової війни для уникнення девальвації, що очікувалась в метрополії. З отриманням членами союзів незалежності частина держав вийшла із них, однак, більшість залишилася, до того ж згодом до них долучились ще декілька країн, що були колоніями деяких інших держав. На даний момент валюти цих валютних систем жорстко прив'язані до євро і їхні обмінні курси однакові, попри це формально кожна з них не є платіжним засобом сусіднього союзу.

Монетарний союз з колишньою метрополією було збережено, відтак, зберігається вплив на країни-члени франкозони як з боку Франції, так і з боку ЄС. Конвертованість франка КФА забезпечується міністерством фінансів Франції, натомість члени африканських валютних союзів розміщують 65% власних золотовалютних резервів у казначействі колишньої метрополії. Також Франція залишила за собою право вето в межах питань грошово-кредитної політики країн франкозони у випадках фінансової недисциплінованості їх центральних банків [4, ст. 48].

Основними факторами валютної інтеграції африканських регіонів є природно-географічний та економічний, що зумовлений наявністю економічних зв'язків між колишніми колоніями, що адмініструвалися Францією. Також обидві регіональні валютні системи підкріплені функціонуючими інтеграційними угрупованнями, що дозволяє говорити про повноцінне функціонування валютного союзу із поступовим зближенням економік задля формування оптимальної валютної зони. Раннє впровадження спільної валюти і подальша економічна інтеграція регіонів сприяють входженню країн-членів до глобальних ринків, що важливо для даного регіону через його високий рівень залучення в систему розподілу позичкових коштів. Стабільність франку КФА приваблює зовнішніх інвесторів та стимулює швидше економічне зростання країн регіону у порівнянні з країнами-сусідами, що забезпечується жорстким дотриманням фінансової дисципліни країнами цих валютних союзів.

Однак, дані регіони є недостатньо пов'язаними між собою та рівень їх економічного розвитку є доволі низьким, до того ж багато країн мають структурні боргові проблеми, що створюють додатковий тиск на їх регіональні валюти, що є демотивуючим чинником для розвитку фінансових ринків, однак, потреба в них є, що змушує країн-членів валютного союзу сприяти їх розвитку і наявність спільної валюти значною мірою сприяє даному процесу.

Зростання частки внутрішніх запозичень у структурі боргів регіону сприятиме його розвитку та зростанню економічного потенціалу.

Також частина країн залишається вразливою до вузькоспеціалізованих криз через недиверсифікованість їх економік, що сприяє розвитку системних протиріч у межах даних союзів і дестимулює розвиток конвергенції їх економік. Особливо це стосується сільського господарства, яке займає значну частку економік франкозони.

Залежність від метрополії та низький рівень економічного розвитку країн-членів франкозони не дозволяють говорити про вагомий вплив франків КФА на світову економіку та наявність більш глобальних перспектив без реформації монетарної системи даних союзів і подальшого випереджаючого розвитку економік країн-членів.

У Латинській Америці з 2010 року використовується віртуальна колективна валюта – сукре. Вона не передбачає виведення національних валют з обігу, а лише використовується для забезпечення зовнішніх розрахунків країн-членів валютного союзу як інструмент для клірингу. Учасниками валютного союзу є країни-члени Боліварського альянсу народів Америки.

Вартість сукре розраховується на базі вартості корзини валют членів даного валютного союзу, які зважені на частку економіки у даній спільноті країн.

Важливо, що паралельно з сукре в обігу країн-членів альянсу перебувають їх національні валюти, що дозволяє їм зберігати власний суверенітет у сфері монетарної політики. Ситуація нагадує обіг віртуальної грошової одиниці ЄС – ЕКЮ, вартість якої також розраховувалась на базі кошика валют країн-членів, однак, при цьому країни ЄС перебували і в механізмі валютного регулювання ERM I, що передбачало дотримання меж коридору обмінних курсів. Важливо відзначити, що торговий обіг між країнами-членами даного валютного блоку є доволі низьким, до того ж обсяги використання сукре з року в рік падають з 2012 року

При впровадженні сукре говорилося про заміну долара США у зовнішній торгівлі регіону, валюта просувалась завдяки зусиллям президента Венесуели Уго Чавеса, зі смертю якого її використання пішло на спад. При впровадженні даної валюти передбачалося введення до обігу і її готівкового аналога, однак, із спадом попиту на неї таку перспективу варто розцінювати за незначну. Відтак ця валюта на даний момент має незначні шанси здійснювати вплив на глобальну монетарну ситуацію.

На сьогоднішній день є група запланованих до введення до обігу регіональних валют різних інтеграційних угруповань. Дані перспективні валюти є дуже цікавими та реально можуть отримати поштовх до подальшого розвитку.

Перш за все такою валютою вважається спільна грошова одиниця розширеного угруповання



вання «АСЕАН+3». На даний момент було запропоновано вже декілька варіантів її впровадження, що мають різну назву: AMU та ACU, за аналогією до європейського ЕКЮ, і мають перспективу для подальшого розвитку в валюту «азію», за аналогією до валюти ЄС – євро.

Віртуальна валюта AMU запропонована до введення до обігу Японським державним дослідним інститутом економіки, торгівлі та промисловості і по-суті реалізована, як проект з щоденним розрахунком обмінних курсів до основних валют світу. Вартість AMU має розраховуватись на основі кошика валют країн-членів. За пропозицією інституту до складу повинні входити країни АСЕАН та Китай, Японія і Південна Корея, однак, через широку залученість до торгівлі з вищевказаними країнами пропонується долучити до валютного союзу Австралію, Індію та Нову Зеландію, така грошова одиниця називається AMU-wide або розширений AMU [5].

Розрахунок вартості AMU здійснюється з використанням вагових коефіцієнтів, що розраховуються, як середнє арифметичне частки країни у інтра регіональній торгівлі та частки її обсягу ВВП за паритетом купівельної спроможності зі щорічним переглядом цих часток [5]. Розрахунок проводиться однаково як для AMU, так і для AMU-wide з використанням валют відповідного переліку країн.

Такий валютний союз несе у собі одразу ж цілу низку системних суперечностей. Першою з яких виступатиме політична поляризованість обраних країн. При цьому серед них є два світових лідери: Китай та Японія, гегемонія яких буде невизначеною у союзі і сприятиме його внутрішній поляризації. До того ж у розширеному варіанті присутні також Індія, Австралія та Нова Зеландія, які є регіональними лідерами. Відтак, саме створення такого союзу є проблемним питанням, а подальше функціонування без внутрішніх суперечностей у політичних питаннях при, до того ж, неоднозначному сприйнятті азійськими державами Китаю та Японії буде дуже складним.

Наступною проблемою є торгівля, що відбувається в регіоні на асиметричних умовах, відтак, досі не має повної гармонізації торгових умов серед країн угруповання. Це створює попереднє завдання з їх уніфікації, що відтерміновуватиме впровадження нової валюти. Також проблемою виступає фрагментарність внутрішніх фінансових ринків країн, що не дозволяє на даний момент говорити про фінансову інтеграцію, а різниця рівнів розвитку ставить дуже непросте завдання щодо досягнення його конвергенції.

Також переговори про створення спільної валюти ведуться в межах Організації співробітництва арабських держав Перської затоки. Запланована назва цієї валюти – халіджі.

Ця організація ставить собі за одну з цілей реалізацію монетарного союзу країн Перської затоки.

Кроки до її втілення робляться вже на даний момент, наприклад, Кувейт відв'язав курс власного динара від долара США на користь кошика валют, задля відповідності критеріям участі в майбутньому монетарному союзі [6, ст. 2]. Однак, вже дві країни відмовилися від участі, а саме Об'єднані Арабські Емірати та Оман з політичних причин розташування центрального банку такого об'єднання [6, ст. 2].

Перевагами такого союзу стане зростання внутрішньої торгівлі блоку та вільний рух факторів виробництва, що сприятиме розвитку економіки та набуття ефекту масштабу в галузях, традиційних для учасників угруповання. Значні фінансові ресурси регіону поєднані з наявністю спільної валюти, що посприє розвитку фінансового ринку зможуть зумовити утворення надпотужного фінансового кластеру в регіоні, а також зробити з Ер-Ріяду ще один світовий фінансовий центр. Додатковим стимулом може стати зростання привабливості алокації інвестицій поза паливним сектором.

Основною проблемою такого монетарного угруповання стане складність політичної консолідації, що відкривається вже сьогодні. Основною причиною цього є наявність двох регіональних лідерів – Саудівської Аравії та Об'єднаних Арабських Еміратів, що вже на сьогоднішній день досягли значних економічних успіхів і відповідно намагаються перетягнути роль лідерства в угрупованні на себе. Однак, угруповання має цілком реальні передумови для політичної консолідації, завдяки однорідній культурній та етнічній ідентичності населення країн блоку.

Ще однією проблемою буде спрямованість на глобальні сировинні ринки, що перш за все ставить під сумнів необхідність впровадження власної спільної валюти, яка сприятиме росту валютних ризиків у зовнішній торгівлі.

Щодо перспектив впровадження спільної валюти у Північній Америці, то шанси на це варто визнати, як слабкі. Це пов'язано з сучасною роллю долара США в якості світової резервної валюти. Відтак, настільки серйозні зміни з даною грошовою одиницею можуть призвести до втрати його ролі. До того ж після впровадження спільної валюти ЄС євро не зміг зайняти таку ж частку в золотовалютних резервах країн при порівнянних розмірах економіки та при такому ж рівні розвитку фінансових ринків, що говорить про низьку імовірність настання такої ж події при введенні запропонованого азію чи інших регіональних валют через нижчий рівень розвитку фінансових ринків таких угруповань або їх значний ступінь неоднорідності рівня розвитку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Глобальну роль серед існуючих регіональних валютних систем відіграє на сьогоднішній день тільки європейська, що має перспективи для

подальшого розвитку. Економіки країн-членів інших таких систем не перебувають на достатньому рівні розвитку, щоб створювати конкуренцію існуючим світовим резервним валютам навіть при об'єднанні зусиль в межах монетарного союзу. Більшою частиною широко обговорюваних перспективних регіональних валютних систем очікуються серйозні внутрішні суперечності, що не дозволяють говорити про високу імовірність їх утворення в коротко- та середньостроковій перспективі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козюк В. Монетарна політика в глобальних умовах: моногр. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2007. – 192 с.
2. Веб-сайт статистичної організації Європейської комісії «Євростат» / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. Веб-сайт DailyFX / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.dailyfx.com/eur-usd>
4. Линкевич Е.Ф. Формирование валютных зон: теоретические и практические аспекты // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 44. – 45-51 ст. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-valyutnyh-zon-teoreticheskie-i-prakticheskie-aspekty>
5. Official web-site of RIETI, AMU and AMU Deviation Indicators / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rieti.go.jp/users/amu/en/wide.html>
6. Rashid al Khater, The Monetary Union of the Gulf Cooperation Council and Structural Changes in the global economy: aspirations, challenges, and long-term strategic benefits, Arab Center for Research and Policy Studies – Research Paper, May 2012. – 33 p. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: [https://www.dohainstitute.org/en/lists/ACRPS-PDFDocumentLibrary/The\\_Monetary\\_Union\\_of\\_the\\_Gulf\\_Cooperation\\_Council\\_and\\_Structural\\_Changes\\_in\\_the\\_Global\\_Economy\\_Aspirations\\_Challenges\\_and.pdf](https://www.dohainstitute.org/en/lists/ACRPS-PDFDocumentLibrary/The_Monetary_Union_of_the_Gulf_Cooperation_Council_and_Structural_Changes_in_the_Global_Economy_Aspirations_Challenges_and.pdf)

## МІСЦЕ І РОЛЬ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПОСТАЧАННЯ ЕНЕРГОНОСІЇВ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЄС

## THE PLACE AND ROLE OF DIVERSIFICATION OF ENERGY SUPPLIES IN THE EU ENERGY SECURITY SYSTEM

*У статті розглянуто існуючі загальні трактування енергетичної безпеки і основні концептуальні підходи ЄС до визначення енергетичної безпеки та її основних складових. На основі аналізу та узагальнення нормативно-правових актів ЄС різного рівня, які торкаються проблеми забезпечення безпеки постачання енергії (енергоресурсів) до держав-членів ЄС, з'ясовано місце і роль диверсифікації постачання енергії (енергоносіїв) як одного з визначальних чинників системи забезпечення енергетичної безпеки ЄС.*

**Ключові слова:** енергетична безпека, диверсифікація постачання енергоносіїв, джерела постачання енергоносіїв.

*В статье рассмотрены существующие общие трактовки энергетической безопасности и основные концептуальные подходы ЕС к определению энергетической безопасности и ее основных составляющих. На основе анализа и обобщения нормативно-правовых актов ЕС разного уровня,*

*которые касаются проблемы обеспечения безопасности поставок энергии (энергоресурсов) в государства-члены ЕС, выяснено место и роль диверсификации поставок энергии (энергоносителей) как одного из определяющих факторов системы обеспечения энергетической безопасности ЕС.*

**Ключевые слова:** энергетическая безопасность, диверсификация поставок энергоносителей, источники поставок энергоносителей.

*The article discusses the existing common interpretations of energy security and the EU main conceptual approaches to the definition of energy security and its main components. On the basis of analysis and generalization of various EU legal acts dealing with security of energy supplies to EU Member States, the place and role of diversification of energy supplies as one of the determinants of the EU energy security system, have been determined.*

**Key words:** energy security, diversification of energy supplies, sources of energy supplies.

УДК 338.45:622.324

**Музиченко М.В.**

старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

**Постановка проблеми.** Ураховуючи те, що шляхом впровадження енергетичної політики створюються умови, необхідні для забезпечення повноцінного функціонування будь-якої галузі промисловості, вона безперечно має визначальний характер для сталого розвитку будь-якої країни світу. Останнім часом значна увага приділяється реалізації

політики диверсифікації енергозабезпечення як невід'ємної складової енергетичної безпеки.

Актуалізація політики диверсифікації постачання енергії з боку ЄС як одного з найбільших імпортерів енергоносіїв у світі викликає необхідність проведення наукових досліджень з метою вивчення тих об'єктивних змін, які останнім часом

відбуваються у сфері енергетичної безпеки, врахування досвіду ЄС у забезпеченні енергетичної безпеки шляхом реалізації диверсифікаційних проектів.

## **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблеми енергетичної безпеки, її основних компонентів, визначення ролі і місця політики диверсифікації в системі енергетичної безпеки є предметом дослідження таких учених, як: В. Бараннік, С. Бевз, М. Браун, Г. де Вріс, Д. ван Вурен, І. Гайдучий, Г. Грененберг, К. Денчев, Дж. Джеуелл, Д. Джонссон, О. Дзьоба, Ю. Дзядичевич, М. Земляний, Б. Йоханссон та ін.

Разом з тим, для сучасної енергетичної безпеки є характерним виникнення нових реальних і потенційних ризиків та викликів, що обумовлює необхідність продовження наукових досліджень за даною проблематикою з метою визначення шляхів їх мінімізації на основі диверсифікації енергозабезпечення.

**Постановка завдання.** Метою статті є з'ясування місця і ролі диверсифікації постачання енергоносіїв у сучасній системі забезпечення енергетичної безпеки ЄС.

## **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Для з'ясування місця і ролі диверсифікації постачання енергоносіїв у системі забезпечення енергетичної безпеки ЄС розглянемо існуючі загальні трактування енергетичної безпеки і основні концептуальні підходи ЄС до визначення енергетичної безпеки та її основних складових.

Сучасні дослідження енергетичної безпеки ґрунтуються на ідентифікації та вивченні зв'язків між енергетичними системами та важливими соціальними цінностями, енергетична безпека визначається, як частина загальноприйнятої концепції національної безпеки.

Енергетична безпека може бути визначена, як здатність енергетичних галузей надавати відповідні послуги за розумною ціною на конкурентному, повністю лібералізованому загальноєвропейському ринку [1, с. 517-518].

Енергетична безпека може характеризуватися наявністю та доступністю енергоресурсів, ефективністю їх використання та екологічною безпекою.

З точки зору наявності енергоносіїв, концепція енергетичної безпеки враховує супутню безпеку (надійність) та диверсифікацію джерел енергоносіїв і енергетичних послуг. Супутніми аспектами наявності енергоносіїв є диверсифікація енергопостачання та запобігання фізичному пошкодженню критичної енергетичної інфраструктури (електростанцій, трубопроводів, розподільчих мереж) для безперебійного надання послуг [3; 4].

У загальному вигляді диверсифікація охоплює три аспекти [2; 5]:

- диверсифікацію джерел постачання енергії (енергоносіїв);

- диверсифікацію постачальників енергоносіїв;

- диверсифікацію локацій окремих енергетичних об'єктів за просторовим (географічним, територіальним) принципом.

Диверсифікація джерел постачання енергії передбачає використання комбінації різноманітних джерел енергії, видів енергоресурсів, паливних циклів.

Диверсифікація постачальників енергоносіїв передбачає використання декількох точок виробництва енергії, унеможливаючи монополізацію ринку однією компанією чи постачальником енергоносіїв.

Просторова диверсифікація передбачає територіальний розподіл локацій окремих енергетичних об'єктів таким чином, щоб їх функціонування не могло бути порушено внаслідок однієї події, несправності або збою.

Географічний розподіл локацій окремих енергетичних об'єктів не тільки підвищує їх загальну безпеку та надійність функціонування, але й забезпечує стійкість всієї мережі дистрибуції енергії до випадкових збоїв та відмов або навмисних дій. Географічна диверсифікація запобігає можливості загального колапсу енергетичної системи [2].

Диверсифікація джерел і шляхів постачання енергоресурсів є визначальним чинником забезпечення енергетичної безпеки.

Відповідно до статті 194(1) Договору про функціонування ЄС гарантування безпеки енергопостачання розглядається, як основна мета енергетичної політики ЄС [6].

Визначення безпеки постачання енергії (енергоресурсів) знайшли відображення у низці нормативно-правових актів ЄС різного рівня.

Зелена книга ЄС 1994 року «Енергетична політика ЄС» визначає безпеку постачання, як стан забезпечення енергоресурсами, за якого основні майбутні енергетичні потреби мають бути задоволені завдяки спільному використанню внутрішніх енергетичних ресурсів та стратегічних резервів у прийнятних економічних умовах та з використанням диверсифікованих та стабільно доступних зовнішніх джерел енергоресурсів [7].

Кінцевою метою є забезпечення диверсифікованого енергетичного балансу, який ґрунтується на різних джерелах енергії. Диверсифікація джерел постачання енергоресурсів та їх походження виступає одним із шляхів гарантування безпеки постачання.

Безпека постачання енергії (енергоносіїв) пов'язується із соціальним та економічним рівнем безпеки, що знайшло відображення у Зеленій книзі ЄС 2000 року «На шляху до європейської стратегії щодо безпеки постачання енергоносіїв», в якій безпека постачання енергоносіїв як основа довгострокової стратегії ЄС щодо забезпечення

енергетичної безпеки визначалася, як стан забезпечення безперебійної фізичної наявності енергетичних продуктів на ринку за доступною для всіх споживачів ціною, який гарантує добробут громадян та належне функціонування економіки із врахуванням захисту довкілля та напрямів сталого розвитку [8; 9].

Зелена книга ЄС 2006 року «Європейська стратегія щодо сталої, конкурентної та безпечної енергії» пропонує спільну європейську енергетичну політику, спрямовану на вирішення майбутніх проблем постачання енергії та врахування їх впливу на економічне зростання та навколишнє середовище. Забезпечення безпеки постачання енергоносіїв не має на меті максимального збільшення енергетичної самодостатності або мінімізації енергетичної залежності, але спрямоване на зменшення ризиків, пов'язаних із такою залежністю. Основна мета – досягнення оптимального співвідношення між енергетичною самодостатністю і енергетичною залежністю та диверсифікація джерел постачання енергоносіїв (за видами та маршрутами постачання) [10].

Європейська Комісія акцентує увагу на трьох цілях енергетичної політики: стійкість, конкурентоспроможність та безпека постачання енергії (енергоресурсів). При цьому безпека постачання вважається найбільш пріоритетною ціллю [11, с. 133].

У «Дорожній карті ЄС з енергетики на період до 2050 року» зазначаються напрями діяльності, які сприятимуть зменшенню ризиків енергетичної залежності: підтримка розвитку нових технологій в енергетиці, підтримка використання поновлюваних джерел енергії та диверсифікація постачальників енергоносіїв [8; 12].

Директива 2005/89/ЄС розглядає безпеку постачання електроенергії, як здатність енергетичної системи постачати електроенергію кінцевим споживачам. У Директивах 2009/72/ЄС та 2009/73/ЄС, які стосуються загальних правил щодо внутрішнього ринку електроенергії та природного газу, відповідно, застосовується більш широкий підхід: енергетична безпека характеризується і як безпека постачання, і як технічна безпека [13-15].

Найбільш гострим питанням щодо безпеки постачання енергоресурсів в ЄС є значна залежність окремих держав-членів ЄС від єдиного зовнішнього постачальника. Перш за все це стосується постачання природного газу та електроенергії [16; 17, с. 75-92].

Питання диверсифікації у газовому секторі ЄС регулює Директива 2004/67/ЄС, згідно з якою диверсифікація джерел і шляхів постачання газу відноситься до переліку інструментів досягнення стандартів безперебійності газопостачання. Рекомендується диверсифікувати газопостачання шляхом будівництва терміналів для зрідженого природного газу [18].

Згідно з «Європейською стратегією енергетичної безпеки» центральним компонентом енергетичної безпеки ЄС є безпека постачання енергоносіїв, під якою розуміють наявність безперервного доступу до енергетичних ресурсів за прийнятними цінами. Визначений ряд пріоритетних заходів, які включають посилення надзвичайних механізмів (координація оцінки ризиків та планів на випадок надзвичайних ситуацій та захист стратегічної інфраструктури), створення повністю інтегрованого внутрішнього ринку, збільшення виробництва енергії в ЄС та диверсифікація зовнішніх поставок та пов'язаної з ними інфраструктури [19; 20].

У Стратегії діяльності Енергетичного Союзу, створеного державами-членами ЄС у 2015 році, зазначено п'ять основних напрямів діяльності [21]:

- диверсифікація джерел постачання енергії та постачальників енергоносіїв до ЄС і гарантування енергетичної безпеки на основі солідарності, кооперації та взаємної довіри між державами-членами ЄС;
- створення повністю інтегрованого внутрішнього енергетичного ринку;
- підвищення енергоефективності на основі помірному споживання енергії;
- декарбонізація як засіб боротьби з кліматичними змінами;
- підвищення конкурентоспроможності на основі проведення досліджень та здійснення інновацій у розвиток енергоефективності, відновлюваних джерел енергії та технологій зберігання енергії.

У доповіді Європейської Комісії про стан Енергетичного Союзу підкреслюється, що диверсифікація джерел енергії, постачальників та маршрутів постачання має вирішальне значення для гарантування безпечного та стійкого постачання енергії (енергоносіїв) європейським громадянам та компаніям. Наголошено на необхідності подальшого розвитку диверсифікаційних проектів та заохочення регульованих, прозорих та стабільних енергетичних ринків. З метою подальшого розвитку потенціалу диверсифікації Європейська Комісія має намір приділяти значну увагу використанню зрідженого природного газу [22].

Для ЄС, як одного з найбільших імпортерів енергоресурсів в світі, енергетична безпека – це передусім забезпечення надійності постачання енергоресурсів, диверсифікація джерел постачання енергоресурсів, забезпечення безпеки енергетичної інфраструктури, впровадження нових технологій для зниження залежності від імпорту енергоресурсів [23].

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином енергетичну безпеку ЄС можна визначити, як стан забезпечення ЄС енергією (енергоресурсами), за якого не створюються загрози сталому розвитку та впроваджуються механізми компенсації (мінімізації) наявних та потенційних ризиків.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Cameron, P. D. (2007), "Competition in Energy Markets. Law and Regulation in the European Union", 2nd ed, Oxford University Press, Oxford.
2. Sovacool, B. K. and Brown, M. A. (2010), "Competing Dimensions of Energy Security: An International Perspective", *Environment and Resources*, vol. 35, pp. 77–108.
3. Chow, E. and Elkind, J. (2005), "Hurricane Katrina and energy security", *Survival*, vol. 47(4), pp. 145–160.
4. Klare, M. T. and Brown J. (2007), "The futile pursuit of energy security by military force", *World Aff.*, vol. 13(2), pp. 139–153.
5. Papanikos, G. T. (2015), "Energy Security, the European Energy Union and the Mediterranean Countries", available at: [http://www.atiner.gr/gtp/Papanikos%20\(2015\)-Energy%20Security.pdf](http://www.atiner.gr/gtp/Papanikos%20(2015)-Energy%20Security.pdf) (Accessed 15 September 2017).
6. EUR-Lex (2012), "Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union", available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN> (Accessed 15 September 2017).
7. EUR-Lex (1995), "Green Paper – For European Union Energy Policy", available at: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31995Y0811\(01\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31995Y0811(01)&from=EN) (Accessed 15 September 2017).
8. Rosicki, R. (2012), "The Notion of Energy Security in the European Union", available at: <https://repozytorium.amu.edu.pl/bitstream/10593/3262/1/The%20notion%20of%20energy%20security%20in%20the%20European%20Union.pdf> (Accessed 15 September 2017).
9. EUR-Lex (2000), "Green Paper – Towards a European strategy for the security of energy supply", available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52000DC0769&from=EN> (Accessed 15 September 2017).
10. EUR-Lex (2006), "Green Paper. A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy", available at: <http://ec.europa.eu/energy/en/topics/energy-strategy-and-energy-union/2050-energy-strategy> (Accessed 15 September 2017).
11. Herranz-Surrallés, A. and Natorski, M. (2012), "The European energy policy towards eastern neighbours: rebalancing priorities or changing paradigms?", in: *An Environmental Approach*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
12. Energy (2012), "Energy roadmap 2050", available at: [https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2012\\_energy\\_roadmap\\_2050\\_en\\_0.pdf](https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/2012_energy_roadmap_2050_en_0.pdf) (Accessed 15 September 2017).
13. EUR-Lex (2006), "Directive 2005/89/EC of the European Parliament and of the Council of 18 January 2006 concerning measures to safeguard security of electricity supply and infrastructure investment", available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32005L0089&from=EN> (Accessed 15 September 2017).
14. EUR-Lex (2009), "Directive 2009/72/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 2003/54/EC", available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0072&from=EN> (Accessed 15 September 2017).
15. EUR-Lex (2009), "Directive 2009/73/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for the internal market in natural gas and repealing Directive 2003/55/EC", available at: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:211:0094:0136:en:PDF> (Accessed 15 September 2017).
16. Schaffer, B. (2015), "Europe's natural gas security of supply: policy tools for single supplied states", *Energy Law Journal*, vol. 36, pp. 179–201.
17. Hoyos Perez, J. A. (2012), "Critical energy infrastructure protection in the EU", *EU Energy Law*, vol. VI. The Security of Energy Supply in the European Union. Claeys & Casteels Law Publishers, Deventer–Leuven.
18. EUR-Lex (2004), "Council Directive 2004/67/EC of 26 April 2004 concerning measures to safeguard security of natural gas supply", available at: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004L0067:EN:HTML> (Accessed 15 September 2017).
19. EUR-Lex (2014), "Communication from the Commission to the European Parliament and the Council 'European Energy Security Strategy'", available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0330&from=EN> (Accessed 15 September 2017).
20. Energy (2014), "Commission staff working document 'In-depth study of European Energy Security'", available at: [https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/20140528\\_energy\\_security\\_study\\_0.pdf](https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/20140528_energy_security_study_0.pdf) (Accessed 15 September 2017).
21. The official site of the European Commission (2017), "Energy union and climate", available at: [https://ec.europa.eu/commission/priorities/energy-union-and-climate\\_en](https://ec.europa.eu/commission/priorities/energy-union-and-climate_en) (Accessed 15 September 2017).
22. EUR-Lex (2015), "Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank, State of the Energy Union 2015", available at: [http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:1b-d46c90-bdd4-11e4-bbe1-01aa75ed71a1.0001.03/DOC\\_1&format=PDF](http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:1b-d46c90-bdd4-11e4-bbe1-01aa75ed71a1.0001.03/DOC_1&format=PDF) (Accessed 15 September 2017).
23. Денчев, К. Мировая энергетическая безопасность: история и перспективы / К. Денчев. – Новая и новейшая история. – 2010. – № 2. – С. 34–77.



## THE ANALYSIS OF THE ORIGINS AND CAUSES OF THE EUROPEAN DEBT CRISIS

### АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ТА ПРИЧИН ЄВРОПЕЙСЬКОЇ БОРГОВОЇ КРИЗИ

*The research study gives an insight into the origins and causes of the European debt crisis. The recent and current tendencies of the world economy are reviewed. The non-core countries of the European Monetary Union (EMU) poorly absorb negative shocks generated by low-interest rate policies promoted by the European Central Bank. The single monetary system the EMU is built on is proven to be inflexible, hence disadvantageous to the peripheral economies of the union. A stricter fiscal discipline should be established to avoid another Greek scenario of fiscal data falsifying.*

**Key words:** European debt crisis, a single monetary system, financial discipline, debt burden, indebtedness.

*У статті розглянуто джерела та причини європейської боргової кризи. Нещодавні та поточні тенденції розвитку світової економіки були проаналізовані. Встановлено, що периферійні країни Європейського монетарного союзу неадекватно поглинають негативні шоки генеровані політикою низьких процентних ставок Європейського центрального банку. Єдина монетарна система ЄЦБ є негнучкою, а відтак неефективною для периферійних країн союзу. Крім цього, необхідно впрова-*

*джувати жорсткішу фінансову дисципліну для того, щоб у майбутньому уникнути грецького сценарію фальшування фінансової інформації.*

**Ключові слова:** Європейська боргова криза, єдина монетарна система, фінансова дисципліна, борговий тягар, заборгованість.

*В статье рассмотрены источники и причины европейского долгового кризиса. Последние и текущие тенденции развития мировой экономики были проанализированы. Установлено, что периферийные страны Европейского монетарного союза неадекватно поглощают отрицательные шоки генерируемые политикой низких процентных ставок Европейского центрального банка. Единственная монетарная система ЕЦБ является негибкой, а затем неэффективной для периферийных стран союза. Кроме этого, необходимо внедрять более жесткую финансовую дисциплину для того, чтобы в будущем избежать греческого сценария фальсификации финансовой информации.*

**Ключевые слова:** Европейский долговой кризис, единственная монетарная система, финансовая дисциплина, долговое бремя, задолженность.

UDC 336.3:339.7

**Pin A.M.**

Postgraduate Student at Department of International Economics, Ternopil National Economic University

**Introduction.** Financial integration across the world is a prerequisite for the intensification of international capital flows, the distinctive feature of globalization. Global economic activity demonstrates a pronounced tendency to pick up in growth, edging up from 3.1 percent in 2016 to 3.5 percent in 2017 [1, p. 1]. The up-to-date economic forecasts for the year of 2018 show merely 0.1 percent of world economic growth in relation to the current year. Commodity prices have pulled out of stormy course due to internationally agreed restrictions upon oil supply and firms' expectations of more healthy global demand. Commodity exporters have breathed a great sign of relief as commodity prices edged up. Moreover, higher commodity prices have alleviated deflationary pressures and lifted global headline inflation [1, p. 1]. Financial markets remains buoyant, but demand from China to stick to the status quo policy support and United States to maintain the course of deregulation and financial expansion. In general, short-term growth is totally dependent of market sentiment. The world developed economies caught a wave in the second half of 2016, accounting for momentum the world economy gain during the period. The U.S. economy picked up due to the increased confidence among companies about future demands. Solidity features the pace of economic growth in the United Kingdom even in spite of the referendum favoring the adherents of euro-skepticism. Solid net exports turned out to be beneficial to the Japanese economy,

meanwhile strong domestic demand gave Spain and Germany incentive to intensify economically [1, p. 1].

Apart from the economic trends of developed economies, emerging markets and developing economies varied widely in economic performance. Chinese economy shows firm economic growth, meanwhile India experienced minor slowdown in economic performance deriving from the currency exchange initiative. Brazil continues to suffer from a deep recession, whereas changeable geopolitical environment slows down Turkey and Middle East.

When it comes to the EU economies, the last three years of improvements and changes in crisis management, fiscal and monetary policies resulted in the members of EU finding solid ground. The GDP edged up from 1.5 percent in 2014 to 1.8 in 2016 [2, p. 3]. The 2017 economic projections suggest 2-percent economic acceleration for the upcoming year. The rate of inflation is likely to fetch up a trough by 2017, displaying a 1-percent edge-up [2, p. 3]. A forecast of a modest decline in the EU economy is made for unemployment. However, the key challenge the EU economies are facing is high private indebtedness, which hampers investment and consumption [2, p. 3]. Debt burdens the private sector of many European countries originated from austerity measures applied to save banking systems of those countries after the breakdown of the 2008 world financial crisis [2, p. 3]. That sharp economic decline was gave birth to the sovereign debt crisis the EU has been suffering since

then. To add insult to injury, Great Britain's euro-skeptical tendency leading to the European Union membership referendum, which resulted in 52 percent of voters ticking off the "Leave" option, makes a case for the hypothesis that the European sovereign debt crisis is highly likely to deepen, probably having negative effects on the economies of EU.

**Literature review.** This research relies on both the findings of the research studies on the European debt crisis and statistics data retrieved from international financial institutions such as International Monetary Fund and World Bank. The reports prepared by the IMF and the World Bank gives an insight into the recent and current trends in the world economy. The world economy is currently experiencing a mild intensification in economic growth, increase in commodity prices and buoyancy of financial markets [1; 2].

Of particular importance to the researches engaging in studying the matter of the European debt crisis was defining origins and causes of the crisis. All the researches this paper refers to provide strong evidence that poor fiscal discipline combined with the inherently disadvantageous features of a single monetary approach is to blame for the occurrence of the debt crisis. Ruscakova and Semancikova questions the adequacy of the 1992 Maastricht treaty, putting forward an argument that a lot of the countries, which met the criteria at the moment of membership acquisition, currently fall far behind in doing so [3, p. 400]. Furthermore, post-boom recession in the peripheral countries of the EMU would have been less devastating had stricter rules of fiscal discipline been applied [3; 10]. Asymmetric shocks the non-core countries of the European Monetary Union (EMU) suffer hamper the progress of full financial integration [4]. Apart from poor fiscal discipline, the researchers put emphasis on the flawed genetics of the single monetary approach. Low-interest rates implemented by the European central bank led to overheating of the non-core economies [4; 5, 6]. The rescue packages assigned to deal with the situation led up to self-perpetuating panic in the financial markets.

**Purpose and goals.** The purpose of this research study is to give an insight into the origins and causes of the European debt crisis. There are specific goals set to make the purpose attainable:

1. To give an account of the recent and current tendencies of the world economy.
2. To look into the recent research studies on the subject and synthesize findings on European debt crisis
3. To make recommendations for prevention of debt crises in future

**Methodology.** The research studies dedicated to the matter of debt crisis, particularly focused on the European sovereign debt crisis, constitutes the starting point of this research paper. Prime information for analysis consists of statistic data and analytic reports

gathered and composed by official non-governmental financial institutions, state agencies and research institutions. The methodological approaches applied in the research paper for the attaining the purpose and achieving accompanying goals include customary methods of obtaining knowledge such as observation, analysis, synthesis, comparison, deduction and induction.

**Results.** The snap of the U.S. mortgage bubble in 2008 led to financial distress across the EU's economies. The ravages of the financial crisis of 2008 firstly plowed the economy of Iceland, bringing down its banking system and spreading to Portugal, Greece and Ireland [7, p. 50]. Shortly after, the crisis avalanche straddled Spain and Cyprus. The repayment and refinance abilities of those countries shrunk infinitesimally close to zero, with Greek debt being moved to junk status at one point of time. Being impotent to fulfill their financial liabilities, those countries became completely dependent of third parties financial assistance. To insulate their economies from the contagion of insolvency, the seventeen Eurozone economies approved by vote the establishment of the European Financial Stability Facility (EFSF), a financial organization designed to raise finance by issuing debt in order to bail out problematic Eurozone countries, whose lending abilities were severely impaired. The European debt crisis became a real concern in late 2009, when an already elected Greek government unveiled the fact of previous governments misrepresented budget data. As a consequence, deficit levels came as a shock to the EU's market players, giving birth to market sentiments and causing slump of confidence among investors. Literally unsustainable increase in bond spreads featured the magnitude of the riskiness of that economic environment. Fears virally hit the entire Eurozone, implanting apprehension about little sustainability of debt levels and fiscal positions. As the expectations that intra-Eurozone sovereign debt levels were growing in 2010, lenders stipulated for interest rates advance from Eurozone countries suffering from deficit levels and high debt [7, p. 51]. Such demand added insult to injury, since economic slowdown incapacitated affected economies from financing their budget deficits. To mitigate the disaster, the impaired countries axed expenditures and put on tax strain, condemning their citizens to social insecurity. Greece in particular set the worst example of a crisis of confidence in a country's leadership among other Eurozone countries.

Having been heavily contaminated by the sovereign debt crisis, the EU admitted that there was great likelihood that the crisis was highly likely to be prolonged and enduring. To minimize negative effects, the EU established a jumping-off place to deal with the crisis in the long-run. For that reason, in 2013 the EFSF was replaced by the European Financial Stabilization Mechanism (EFSM), a permanent financial

fund designated by the European Union to provide emergency financial assistance to the intra-union countries. Financial markets are the source of fund raising [5, p. 339]. The EFSM is given the highest AAA investment grade by Standard & Poor's, Moody's and Fitch, meaning that investments are highly credible. A factor investors consider to be deciding is the legal financial guarantees provided by the European Commission. To put it differently, the latter assumes full financial liability for borrowings under the terms of the EFSM. Unfortunately, ensuring prosperity in Europe, one of the key goals the European Commission is obligated to pursue, seems to stumble along. Ruscakova & Semancikova make a case for the efficiency of the 1992 Maastricht treaty, arguing that the purpose of the latter, which is to ensure symmetric financial integration through incorporating a single currency (Euro), does not show a cause-effect rela-

tionship with the economic status quo of the recent years [3, p. 400]. Inflationary policies promoted in the EU are beneficiary for economies with positive current account of the balance of payment, fiscal transfers and labor mobility are not adequate and diversification of countries in the Economic and Monetary Union (EMU) turns up weak [8]. The empirical research study based on the pre-euro data carried out by Ferreira, Dionisio & Zebende comes to conclusion that asymmetric shocks the EMU's peripheral countries chronically suffer from hinder them from arriving at the state of full financial integration [4]. The fact is that the absence of national currency, an unchangeable tool for fulfilling flexible and efficient fiscal and monetary policy aimed at absorbing imbalances, shackle counteraction to those imbalances. The current status quo, which has little changed for the last decade, proves insufficient functionality of the euro-currency

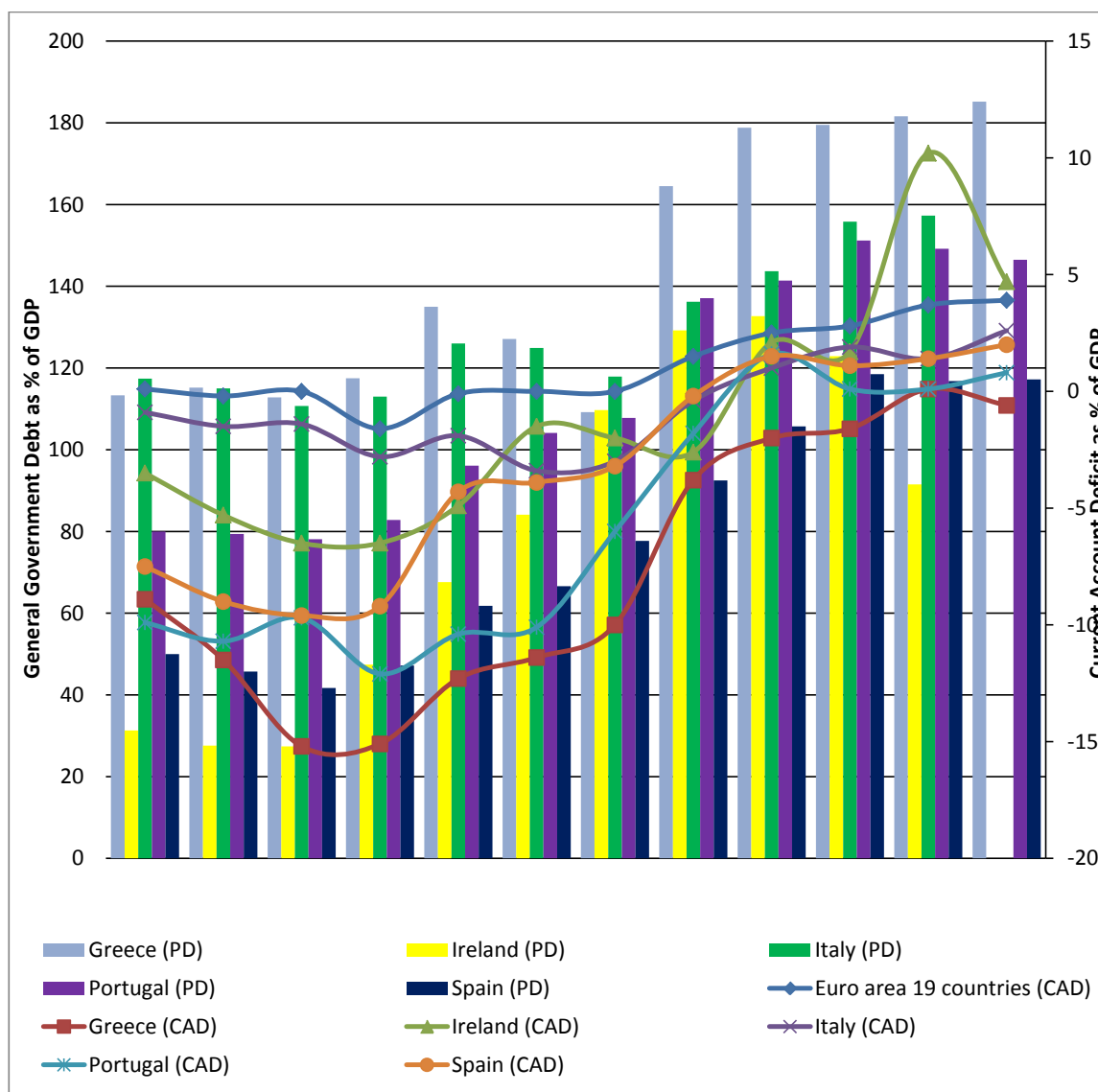


Fig. 1. General Government Debt and Current Account Deficit as % of GDP (2005-2016).

Source: [1; 9]

area. Developmental asymmetry across the Eurozone stems from inappropriate macroeconomic policy benefiting surplus countries, but counting out the well-being of the periphery.

To give a better understanding of asymmetric shocks resulted from external imbalances, it is worthwhile illustrating the dynamics of public debt and current account deficit of the most economically troubled euro-zone countries. The Fig. 1 clearly demonstrates that highly indebted countries chronically suffer from current account deficit. Out of the five countries, Ireland has managed to outstandingly improve the current account position, reaching the surplus of 10.2 percent of GDP [2, p. 45]. Such considerable amelioration boosted international reserves, allowing the country to alleviate debt burden. Hence there was a noticeable slump in general government debt during the period of 2014-2015. Although Italy managed to muscle into the above-zero current account position, its results are far from being as impressive as those Ireland demonstrated. Greece stands out as a by far undisputed champion by indebtedness among the EU's countries. Such a high level of public debt is regarded to stem from public sector, meanwhile the countries such as Ireland and Spain are considered to have exorbitant asset prices in the private sector [3, p. 400-401].

The profound research into the origins and contributing factors of the European sovereign debt crisis Martin & Philippon conducted indicates the fact of GIIPS countries overlooking the opportunity to alleviate post-boom economic consequences [10, p. 34]. The authors assume that there would have been less severe post-boom recession should the countries above have implemented stronger fiscal discipline. This is especially the case for Greece, whose fiscal irresponsibility measured by the extent of tax evasion, revenue-spending gap and cash flow problems led to expensive bailouts. Cost management turned out to be an outright failure by which the Greek government painstakingly headed for economic slump. In spite of Latvia, Estonia and Lithuania, which managed to succeed in crisis struggle by implementing severe austerity measures, Greece failed to follow this strategy. Although its current account deficit has significantly improved over the last decade and is likely to emerge from deficit pit in a handful of the upcoming years, the debt/GDP ratio, though not intensively, edges up in resolute steps.

The lack of fiscal discipline which apparently sheds the light on the origins of the European debt crisis stems not only from oversights regarding fiscal strategizing, but from the very genetics of the EMU. The establishment of the EMU consisted in the acceptance of the commitment to obey fiscal discipline though the introduction of common currency. Eurozone countries expected a single currency to serve as a feasible and efficient tool to achieve eco-

nomical integrity. A unified monetary policy carried out by a supranational central bank naturally discounted variety in levels of economic development and competitiveness of the Eurozone countries. The introduction of a single monetary system brought the GIIPS's interest rates down so that they reached the level of interest rates in Germany. Long-term low-interest rates led to a slump in borrowing costs in public and private sectors in the majority of the Eurozone countries. Those events produced the cumulative effect, leading to occurrence of bubbles in the public sector of Greece and in the real estate market of Ireland and Spain [5, p. 360-361]. Massive speculations and the moral hazard the Eurozone countries and the European Central Bank (ECB) engaged in deepened the economic recession in those countries. Thus, an attempt to boost economies though bringing their individual monetary policies under a single economic strategy designed for the EMU fetched up at self-fulfilling all-pervasive national debt crisis. External shocks and self-perpetuating market sentiment towards deepening of crisis aggravated the already strained situation.

Associated with the arguments aforementioned is a claim that every economy is a unique system, requiring a customized economic strategy. The single monetary policy for the EMU countries case is itself a compelling evidence to support the claim aforementioned. The single monetary policy designed for EMU failed to satisfy the individual needs of each one of Eurozone economies. The "cheap money" policy suited the core economies to the fullest, meanwhile the less advanced economies such as the GIIPS countries found the single monetary policy financially unbearable [6, p. 206].

Empirical studies on the causes of the European debt crisis provide compelling evidence supporting the claim that anti-crisis measures undertaken by the IMF or EU financial institutions turned out to be detrimental, inducing an increase in the level of indebtedness. The most devastating effects those financial injections had on the non-core Eurozone economies. Ureche-Rangau and Buritez conducted research on the effects rescue packages had on the level of indebtedness. The findings revealed a cause-effect relationship between an increase in capital injections and weighting of debt burden [11, p. 30]. The capital injections implemented to mitigate the debt crisis turned out to have poor persuasiveness. As a result speculators took advantage of the financial inflow, which led to a further increase in the level of public's debt. Admittedly, the rescue measures did have positive economic effect in the short-term. However, an anti-crisis policy is nothing but a long-term engagement. Apart from increasing market volatility in the long-run perspective, the anti-crisis rescue packaged discernibly increased the likelihood of contagion to other countries [12].



The design of the EMU was supposed to boost the economic development of the countries constituting the union, especially the less powerful economies abbreviated as GIIPS. Both private and institutional investors surged the GIIPS countries in the expectation of an economic terra-nova. Low-interest rates catalyzed the favorable conditions for overheating, when expected return on investments falls far behind real figures.

**Conclusions.** The world economy is currently experiencing slight buoyancy in economic growth, a modest increase in commodity prices and increment in yields in financial markets. Prospects for intensification of economic growth suggest a modest increase in the upcoming year of 2018. Expectations of more sustainable global demand in combination with an increase in and following stabilization of commodity prices signify that economic storm the world economy has been undergoing for the recent years has started to die down. The world developed economies managed to gain momentum in the second half of 2016. Equally important, the world's economic leader, the United States, also succeeded in an attempt to intensify its economic growth as there were positive expectations of an increase in future demand among the U.S.-based companies.

The origins of the European debt crisis are in the very genetics of the European Monetary Union. The core countries of the Eurozone benefit from a single monetary system, since their financial markets are advanced enough to process substantial capital inflows. In the meantime, low-interest rate policy led to the overheating of peripheral economies such as Ital, Spain, Greece, Portugal and Ireland. Inflexibility of the single monetary approached in combination with weak fiscal discipline led to a surge in indebtedness. Since debt burdens become onerous, the less advanced economies faced high market volatility caused by panic in the financial markets. Moreover, the probability of contagion to other countries of EMU was dangerously high. The causes and origins of the European debt crisis reveal the dire necessity to reconsider the Stability and Growth Pact. It is reasonable to modify the single monetary system in such a way that the particularities and of each country of

the EMU are counted. To put it differently, well-being of each country should be a priority for the ECB while implementing the monetary policy. On top of that, a stricter fiscal control is required in order to avoid another Greek scenario of data falsifications.

#### REFERENCES:

1. World Economic Outlook, April 2017: Gaining Momentum? – Washington, DC: Joint Bank-Fund Library, 2017. – 258 c. – (Intentional Monetary Fund).
2. Global Economic Prospects. A Fragile Recovery – Washington, DC: World Bank Group, 2017. – 138 c. – (International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank).
3. Ruscakova A. The European debt crisis: a brief discussion of its causes and possible solutions / A. Ruscakova, J. Semancikova. // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2016. – №220. – C. 399–406.
4. Ferrira P. Why does the Euro fail? The DCCA approach / P. Ferrira, A. Dionisio, G. ZebendeE. // *Évora: CEFAGE-UE, CEFAGE-UE*. – 2014.
5. Cohen D. Endogenous debt crises / D. Cohen, S. Villemot. // *Journal of International Money and Finance*. – 2015. – № 51. – C. 337–369.
6. Lothian J. Monetary policy and the twin crises / Lothian. // *Journal of international Money and Finance*. – 2014. – № 49. – C. 197–210.
7. Eberhardt M. Public debt and growth: Heterogeneity and non-linearity / M. Eberhardt, A. Presbitero. // *Journal of International Economics*. – 2015. – № 97. – C. 45–58.
8. Detlef A. Causes of the Sovereign Debt Crisis [Електронний ресурс] / Detlef. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.e-ir.info/2012/04/16/causes-of-the-sovereign-debt-crisis/>.
9. General government debt [Електронний ресурс] // Organisation for Economic Co-operation and Development. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://data.oecd.org/gga/general-government-debt.htm>.
10. Martin P. Inspecting the Mechanism Leverage and the Great Recession in the Eurozone / P. Martin, T. Philippon. – Cambridge, MA, 2014. – 56 c. – (National Bureau of Economic Research).
11. Ureche-Rangau L. One crisis, two crises... the subprime crisis and the European sovereign debt problems / L. Ureche-Rangau, A. Burietz. // *Economic Modelling*. – 2013. – № 3. – C. 25–44.
12. De Santis R. The Euro area sovereign debt crisis: safe haven, credit rating agencies and the spread of the fever / De Santis. – Frankfurt am Main: ECB, 2015.



РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРУКТУРУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ЕКОНОМІКИ В ОРІЄНТАЦІЇ НА ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОРИВ  
INSTITUTIONAL PROVISION OF THE NATIONAL ECONOMY STRUCTURING  
ORIENTED ON THE INNOVATION AND TECHNOLOGICAL BREAKTHROUGH

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення інституційного забезпечення структурування національної економіки в орієнтації на інноваційно-технологічний прорив. Визначено складові та індикатори інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки. Запропоновано та використано інструментарій інтегрального оцінювання інституційного забезпечення інноваційно-технологічних перетворень структури національної економіки. Сформовано ієрархію цілей удосконалення інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки.

**Ключові слова:** інституційне забезпечення, структурування економіки, інноваційно-технологічний розвиток, індикатори інституційного середовища.

В статье обоснована необходимость совершенствования институционального обеспечения структурирования национальной экономики в ориентации на инновационно-технологический прорыв. Определены составляющие и индикаторы институционального обеспечения инновационно-технологического структурирования национальной экономики. Предложен и использован инструментарий интеграль-

ной оценки институционального обеспечения инновационно-технологических преобразований структуры национальной экономики. Сформировано иерархию целей совершенствования институционального обеспечения инновационно-технологического структурирования национальной экономики.

**Ключевые слова:** институциональное обеспечение, структурирование экономики, инновационно-технологическое развитие, индикаторы институциональной среды.

The need to improve the institutional provision of the national economy structuring oriented on the innovation and technological breakthrough is substantiated in the paper. The components and indicators of the institutional provision of the innovation and technological structuring of the national economy are determined. The integrated assessment mechanism of the institutional provision of innovation and technological transformations of the national economy structure is offered and used. A hierarchy of goals of improving of the institutional provision of the national economy innovation and technological structuring is formed.

**Key words:** institutional provision, economic structuring, innovation and technological development, indicators of the institutional environment.

УДК. 338.2

**Васіна А.Ю.**

к.е.н., доцент, докторант кафедри менеджменту та публічного управління  
Тернопільський національний економічний університет

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах динамічного поступу науково-технічного прогресу спроможність національної економіки до економічного зростання й сталого розвитку, забезпечення ефективного функціонування та постійного формування нових конкурентних переваг у світогосподарській системі визначається орієнтацією її перманентних структурних перетворень на досягнення характеристик інноваційного розвитку та передових технологічних укладів. Так Саймон Кузнець, акцентуючи увагу на значенні технологічного прогресу як основного джерела довгострокового економічного зростання та структурних змін в економіці зазначав, що «економічне зростання країни може бути визначене, як довгострокове збільшення можливостей задовольняти все більш різноманітні потреби населення у продуктах економічної діяльності. Ця зростаюча здатність базується на розвитку техніки і технологій й на необхідних змінах в інституційній структурі та ідеології» [1, с. 142].

Складність інноваційно-технологічного удосконалення структури економіки, що характеризу-

ється багатоаспектністю та залежністю від значної кількості факторів, які вимагають врахування з метою підсилення чи корегування їх впливу, обумовлює необхідність обґрунтованого формування інституційного забезпечення структурування економіки в орієнтації на прогресивне інноваційно-технологічне оновлення, гіпотетично здатне забезпечити мультиплікативний ефект щодо покращення спектру структурних характеристик на всіх рівнях економічної системи. Підтвердженням того, що в загальних складних соціально-економічних умовах в основу структурного збалансування економіки доцільно покласти аспект її інноваційно-технологічного оновлення, слугує зроблене німецьким дослідником Герхардом Меншем у 80-х роках минулого століття обґрунтування найбільшої сприйнятливості економіки до інновацій у періоди депресії, оскільки через спонукання до пошуку можливостей для виживання депресія запускає інноваційний процес [2].

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Проблеми формування інституційних умов іннова-

ційно-технологічного розвитку й структурного удосконалення національної економіки знаходяться в полі зору широкого кола науковців і знайшли відображення у працях таких вчених, як: О.І. Амоша, Ю.М. Бажал, В.М. Геєць, В.Л. Дикань, І.Ю. Єгоров, В.О. Касьяненко, Ю.В. Кіндзерський, В.Л. Осецький, О.О. Федотов, Л.І. Федулова, О.І. Чернявська та інші. Однак, в умовах посилення викликів постіндустріального поступу питання формування інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки потребують особливої уваги в контексті вироблення ефективної структурної політики.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування підходів до оцінки інституційного середовища інноваційно-технологічного структурування національної економіки та визначення пріоритетів щодо його удосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Усунення глибоких структурних диспропорцій економіки України в умовах загострення загальної соціально-економічної кризи вимагає чітко цілеорієнтованих ефективних механізмів інноваційно-технологічного структурування, вироблення і реалізація яких має базуватися на комплексному інституційному забезпеченні, яке б дозволило створити сприятливі умови переходу до бажаного рівня інноваційно-технологічного розвитку на основі врахування наявних можливостей та бар'єрів, залучення потенціалу економічних агентів, алокації ресурсів.

Визначення контурів інституційного забезпечення інноваційно-технологічного оновлення структури економіки виступає базою вироблення й об'єктивізації механізмів структурних перетворень та має орієнтуватися на дотримання принципів інноваційного розвитку національних економічних систем, апробованих у зарубіжних країнах, а саме:

- принципу комплексності, що передбачає розвиток фундаментальної науки, прикладних досліджень, інновацій у напрямі розв'язання завдань інноваційно-технологічної структуризації економіки;
- принципу вирівнювання інноваційного розвитку, що передбачає широке запровадження технологічних інновацій у традиційних галузях економіки й підвищення їх конкурентоспроможності на цій основі;
- принципу технологічного прориву на основі ефективного використання інноваційного потенціалу національної економіки;
- принципу синергізму, що передбачає взаємопідсилення результативності діяльності учасників інноваційного процесу на основі побудови мережових структур;
- принципу мотивації інноваційного розвитку елементів національної економіки – підприємств, регіонів, галузей та видів діяльності.

За умов низького рівня структурної спроможності національної економіки реагувати на вимоги суспільного розвитку і виклики глобалізованого світу вирішення проблеми щодо розірвання замкнутого кола поглиблення системної кризи вбачається у мобілізації зусиль щодо паралельного здійснення як наздоганяючого, так і випереджаючого інноваційно-технологічного розвитку, який би дав змогу визначити вектор інноваційної структурної модернізації для традиційних галузей економіки (добувна, машинобудування, сфера послуг) та окреслити пріоритети й забезпечити розвиток проривних високотехнологічних видів діяльності. Тільки за таких умов можна сформувати спроможність національної економіки й суспільства загалом до адекватного сприйняття технологічно-технічних викликів глобалізованого інноваційного простору та реагування на них, готовність до проведення комплексного структурного реформування, створити підґрунтя забезпечення національної безпеки й сталого розвитку.

Вирішення цього складного завдання актуалізує необхідність вироблення механізмів приведення інституційного середовища інноваційно-технологічного структурного удосконалення національної економіки до параметрів економічно розвинутих країн та закладення базису його перманентного адаптивного саморозвитку. Базис об'єктивізації таких механізмів має складати діагностика стану інституційного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку та формування на цій основі «дорожньої карти» вирішення назрілих проблем.

Питання діагностики інституційного забезпечення інноваційно-технологічного удосконалення економіки є складним і недостатньо розробленим у методологічному й практичному плані, невідпрацьованим є статистичний та інформаційно-ресурсний аспект його вирішення. В цьому зв'язку, доцільно виходити з умов формування інноваційних характеристик економіки, а саме:

- загальних умов формування спонукальних мотивів у суб'єктів господарювання до здійснення інновацій. Базовою структуроформуючою складовою інноваційної економіки виступають інноваційно активні високотехнологічні підприємства, що реалізують стратегії постійного підвищення свого технологічного рівня орієнтуючись на створення, освоєння і практичне використання інновацій, переважно технологічних. Тому важливим є створення умов, за яких би суб'єкти підприємницької діяльності і прагнули й мали можливість підвищувати свій інноваційно-технологічний рівень, забезпечуючи власними діями глибинну структурну перебудову національної економіки;
- умов інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, які б давали змогу реального втілення інноваційних ідей та реалізації можливостей механізмів саморозвитку суб'єктам господарювання;

– умов формування і використання базового ресурсу інноваційної економіки, яким є ресурс знань. На сучасному етапі постіндустріального поступу, коли економічне зростання стає прийнятним при дотриманні вимог сталого розвитку, перед країнами постає виклик щодо забезпечення їх оптимального поєднання. Вирішення цього архіважливого і складного завдання знаходиться у площині структурної модернізації економіки на основі ефективного формування, використання і поширення знання як специфічного економічного ресурсу;

– умов для об'єднання зусиль і можливостей учасників інноваційної діяльності у напрямі вироблення і втілення інноваційних продуктів на основі створення мережових структур. Значні резерви технологічної структурної модернізації економіки пов'язуються з розвитком мережових структур, а саме – інноваційних кластерів – цілісних систем підприємств і організацій з виробництва готового інноваційного продукту, що включає в себе весь інноваційний ланцюжок від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва та дистрибуції готової продукції [3]. Забезпечуючи ефективну

взаємодію державного та приватного секторів, підприємств, комерційних та громадських організацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі [4, с. 63], інноваційні кластери сприяють формуванню інноваційних ядер – точок зростання, здатних притягувати інвестиції. Переваги інноваційних кластерів у системі структурування економіки знаходять підтвердження в теорії дифузії інновацій [5], у відповідності з якою інновації зароджуються в інноваційних центрах, з наступним поширенням на периферію і формуванням нових центрів.

З урахуванням наведених бажаних умов формування інноваційної економіки для системного охоплення діагностикою значної кількості елементів інституційного базису інноваційно-технологічного розвитку вважаємо доцільно його представити за такими основними складовими, як: 1) складова формування базових умов інноваційної діяльності; 2) складова формування, поширення і поглинання знань; 3) складова інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності; 4) складова формування інноваційних зв'язків та мереж (табл. 1), з наведенням переліку індикато-

Таблиця 1

## Складові інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки та індикатори його розвитку 1

Складові інституційного забезпечення удосконалення інноваційно-технологічної структури економіки	Індикатори розвитку інституційного середовища
1. Складова формування базових умов інноваційної діяльності	1.1. Розвиток політичного середовища
	1.2. Розвиток регуляторного середовища
	1.3. Розвиток бізнес-середовища
	1.4. Розвиток загальної інфраструктури
	1.5. Інтенсивність конкуренції
	1.6. Захист прав власності
	1.7. Захист інтелектуальної власності
2. Складова формування, поширення і поглинання знань	2.1. Розвиток освіти
	2.2. Розвиток вищої освіти
	2.3. Валові витрати на дослідження і розробки
	2.4. Рівень науково-дослідних установ
	2.5. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій
	2.6. Наукомістка зайнятості
3. Складова інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності	3.1. Рівень кредитування інноваційної діяльності
	3.2. Захищеність інвесторів
	3.3. Ринкова капіталізація
	3.4. Валові внутрішні витрати на науку та розвиток, що фінансуються за рахунок бізнесу
	3.5. Вплив оподаткування на стимули до інвестування
4. Складова формування інноваційних зв'язків та мереж	4.1. Співпраця університетів і промислових підприємств у сфері досліджень
	4.2. Розвиток кластерів
	4.3. Роялті та ліцензійні платежі, % у загальному обсязі торгівлі
	4.4. Імпорт високих технологій, % у загальному обсязі
	4.5. Імпорт комп'ютерних і комунікаційних послуг
	4.6. Державні закупівлі високотехнологічної продукції

Джерело: складено автором

рів. Попри значну кількість індикаторів інституційного забезпечення інноваційного розвитку критеріями їх вибору виступали рівень значущості та можливість підкріплення інформаційно-статистичними даними.

За відсутності належного інформаційно-статистичного забезпечення діагностики й моніторингу інституційних умов інноваційного розвитку національної економіки вважаємо за доцільне для здійснення оцінки скористатися якісними рейтинговими показниками індикаторів, що є складовими розрахунку Глобального індексу інновацій (Global Innovation Index) та Індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index). Такий підхід є виправданим з позиції орієнтації інноваційно-технологічного розвитку національної економіки на показники економічно розвинутих країн та закріплення у світовому інноваційному просторі.

Інтегральний характер вияву складових інституційного середовища обумовлює доцільність застосування інтегральної оцінки рівня забезпечення умов інноваційного розвитку. Для вироблення дієвих механізмів структурного реформування економіки на основі розвитку її інноваційного потенціалу важливо з використанням інструментарію інтегрального оцінювання об'єктивізувати аналіз тенденцій формування як загальних інституційних умов забезпечення цих процесів, так і впливу на них окремих складових інституційного середовища.

Універсальність та переваги методологічних підходів інтегрального оцінювання процесів соціально-економічного розвитку, наведені у працях Ю. М. Харазішвілі, В.І. Ляшенка, А. І. Сухорукова [6; 7; 8], зумовили доцільність їх застосування при діагностиці інституційного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку. Це дало змогу визначити інтегральний індекс рівня інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки в орієнтації на виклики глобалізованого інноваційного простору на основі здійснення такої послідовності дій:

1) визначення динаміки індикаторів інституційного забезпечення інноваційно-технологічного розвитку національної економіки;

2) визначення вектору порогових значень індикаторів інституційного забезпечення інноваційного розвитку;

3) вибір нормуючих коефіцієнтів з діапазону індикаторів та їх порогових значень;

4) перетворення динамічних рядів індикаторів та порогових значень з метою виключення їх від'ємних значень;

5) нормування індикаторів та порогових значень за єдиним нормуючим коефіцієнтом для кожного індикатора інституційного середовища та його порогових значень;

6) визначення «динамічних» вагових коефіцієнтів індикаторів та порогових значень для кожної складової інституційного забезпечення методом «Головних компонент»;

7) розрахунок динамічного ряду інтегрального індексу індикаторів та порогових значень складових інституційного забезпечення за мультиплікативною формою (1).

$$I_t = \prod_{i=1}^n z_{i,t}^{a_i}; \quad \sum a_i = 1; \quad a_i \geq 0, \quad (1)$$

де  $I$  - інтегральний індекс;  $z$  - нормований індикатор;  $a$  - ваговий коефіцієнт;

8) визначення «динамічних» вагових коефіцієнтів складових інституційного забезпечення та вагових коефіцієнтів інтегральних порогових значень;

9) розрахунок динамічного ряду інтегрального індексу рівня інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки та інтегральних індексів порогових значень за мультиплікативною формою (2).

$$I_{IZITCE,t} = I_{б\gamma id,t}^{a_{1,t}} \cdot I_{ф\pi\pi z,t}^{a_{2,t}} \cdot I_{izi d,t}^{a_{3,t}} \cdot I_{фiз\pi,t}^{a_{4,t}}, \quad (2)$$

де  $I_{IZITCE,t}$  - інтегральний індекс інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки;  $I_{б\gamma id,t}^{a_{1,t}}$  - інтегральний індекс формування базових умов інноваційної діяльності;  $I_{ф\pi\pi z,t}^{a_{2,t}}$  - інтегральний індекс формування, поширення і поглинання знань;  $I_{izi d,t}^{a_{3,t}}$  - інтегральний індекс інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності;  $I_{фiз\pi,t}^{a_{4,t}}$  - інтегральний індекс формування інноваційних зв'язків і мереж;  $a_{1,t}, a_{2,t}, a_{3,t}, a_{4,t}$  - динамічні вагові коефіцієнти.

При визначенні порогових значень індикаторів інституційного забезпечення для побудови функції цільності ймовірності використані індикатори - рейтингові показники Глобального індексу інновацій та Індексу глобальної конкурентоспроможності економічно розвинених країн: Австрії, Канади, Німеччини, Франції, Японії.

Так розрахунок інтегрального індексу базових умов здійснення інноваційної діяльності на основі значень таких індикаторів, як: розвиток політичного середовища, розвиток регуляторного середовища, розвиток бізнес-середовища, розвиток загальної інфраструктури, інтенсивність конкуренції, захист прав власності, захист інтелектуальної власності, дав підстави для висновку про вкрай незадовільний рівень їх розвитку. Знаходження значень інтегрального індексу нижче значень нижнього порогу сигналізує про наявність інституційного бар'єру, який загрожує інноваційній безпеці країни (табл. 2).

Значний розрив між значенням інтегрального індексу розвитку базових умов здійснення інноваційної діяльності та значенням нижнього порогу упродовж 2011–2016 рр. свідчить про



Таблиця 2

**Динаміка інтегрального індексу розвитку базових умов здійснення інноваційної діяльності**

Роки	Інтегральний індекс	Нижній поріг	Нижнє оптимальне значення	Верхнє оптимальне значення	Верхній поріг
2011	0,418379	0,702032	0,738773	0,808836	0,896401
2012	0,362481	0,702032	0,738773	0,808836	0,896401
2013	0,412058	0,702032	0,738773	0,808836	0,896401
2014	0,438685	0,702032	0,738773	0,808836	0,896401
2015	0,421337	0,702032	0,738773	0,808836	0,896401
2016	0,407462	0,702032	0,738773	0,808836	0,896401

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

**Інтегральний індекс інституційного забезпечення формування, поширення і поглинання знань**

Роки	Інтегральний індекс	Нижній поріг	Нижнє оптимальне значення	Верхнє оптимальне значення	Верхній поріг
2011	0,436683	0,381548	0,48232	0,665696	0,872689
2012	0,381811	0,381548	0,48232	0,665696	0,872689
2013	0,323295	0,381548	0,48232	0,665696	0,872689
2014	0,330504	0,381548	0,48232	0,665696	0,872689
2015	0,36923	0,381548	0,48232	0,665696	0,872689
2016	0,373228	0,381548	0,48232	0,665696	0,872689

Джерело: розраховано автором

недосконалість економічної політики, яка належним чином не закладає підвалини розвитку, не визначає зони прийнятного стикування суспільних і приватних інтересів, не забезпечує гарантій взаємовигідних державно-партнерських відносин і потребує невідкладного радикального удосконалення.

Складову інституційного забезпечення інноваційно-структурного удосконалення національної економіки, що зорієнтована на формування, поширення і поглинання знань, характеризують такі індикатори, як: розвиток освіти; розвиток вищої освіти; валові витрати на дослідження і розробки; рівень науково-дослідних установ; розвиток інформаційно-комунікаційних технологій; наукомістка зайнятості. Інтегральна оцінка вияву цих індикаторів, представлення синергетичного ефекту їх впливу на основі розрахунку інтегрального індексу інституційного забезпечення формування, поширення і поглинання знань з визначенням його порогових значень дає загальну характеристику умов формування знаннєвого ресурсу і його залучення у процеси структурування національної економіки (табл. 3).

Попри позитивний вплив на формування й використання знаннєвого ресурсу економіки інститутів загальної і вищої освіти, загальні умови його розвитку, як свідчить розрахунок інтегрального індексу, є незадовільними. Так тільки у 2011–2012 рр. значення інтегрального індексу рівня інституційного забезпечення формування, поширення і поглинання знань було трохи більше за значення нижнього порогу і могло вважатися задовільним. У 2013–2016 рр. значення інтегрального індексу

є нижчим за нижній поріг, знаходиться у критичній зоні і сигналізує про незадовільний рівень цієї складової інституційного забезпечення інноваційного розвитку.

Інституційні умови інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності визначаються рівнем кредитування інноваційної діяльності, захищеності інвесторів, ринкової капіталізації, обсягами валових внутрішніх витрат на науку та розвиток, що фінансуються за рахунок бізнесу, впливом оподаткування на стимули до інвестування. Узагальнення вияву цих індикаторів шляхом розрахунку інтегрального індексу розвитку інституційних умов інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності дало змогу простежити закріплення тенденції збереження упродовж 2011–2016 рр. незадовільної інституційної спроможності спрямування інвестицій у інноваційний розвиток (табл. 4). Так значення інтегрального індексу розвитку інституційних умов інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності упродовж всього досліджуваного періоду були значно меншими за значення нижнього порогу, що наочно демонструє критичний стан інституційного середовища спрямування інвестицій у розвиток інновацій.

Складову інституційного середовища, зорієнтовану на сприяння формуванню інноваційних зв'язків та мереж доцільно оцінювати з використанням таких індикаторів, як: розвиток співпраці університетів і промислових підприємств у сфері досліджень; розвиток кластерів; обсяг роялті та ліцензійних платежів у загальному обсязі торгівлі; обсяг імпорту високих технологій; імпорт комп'ютерних і комунікаційних послуг; обсяг дер-



Таблиця 4

**Інтегральний індекс розвитку інституційних умов інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності**

Роки	Інтегральний індекс	Нижній поріг	Нижнє оптимальне значення	Верхнє оптимальне значення	Верхній поріг
2011	0,244743	0,425818	0,539648	0,686183	0,930156
2012	0,302006	0,425818	0,539648	0,686183	0,930156
2013	0,294546	0,425818	0,539648	0,686183	0,930156
2014	0,305035	0,425818	0,539648	0,686183	0,930156
2015	0,284243	0,425818	0,539648	0,686183	0,930156
2016	0,295964	0,425818	0,539648	0,686183	0,930156

Джерело: розраховано автором

Таблиця 5

**Інтегральний індекс розвитку інституційних умов формування інноваційних зв'язків та мереж**

Роки	Інтегральний індекс	Нижній поріг	Нижнє оптимальне значення	Верхнє оптимальне значення	Верхній поріг
2011	0,288248	0,114556	0,232031	0,390289	0,604857
2012	0,168388	0,114556	0,232031	0,390289	0,604857
2013	0,110604	0,114556	0,232031	0,390289	0,604857
2014	0,049776	0,114556	0,232031	0,390289	0,604857
2015	0,060097	0,114556	0,232031	0,390289	0,604857
2016	0,056985	0,114556	0,232031	0,390289	0,604857

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6

**Інтегральний індекс інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки**

Роки	Інтегральний індекс	Нижній поріг	Нижнє оптимальне значення	Верхнє оптимальне значення	Верхній поріг
2011	0,325612	0,3398	0,460906	0,617491	0,814828
2012	0,280172	0,3398	0,460906	0,617491	0,814828
2013	0,239671	0,3398	0,460906	0,617491	0,814828
2014	0,195678	0,3398	0,460906	0,617491	0,814828
2015	0,20752	0,3398	0,460906	0,617491	0,814828
2016	0,204256	0,3398	0,460906	0,617491	0,814828

Джерело: розраховано автором

жавних закупівель високотехнологічної продукції. Діагностика інституційного базису формування інноваційних зв'язків із використанням виокремлених індикаторів показала україн незадовільний рівень його розвитку. Про значне погіршення інституційного середовища формування інноваційних зв'язків та мереж і необхідність реагування на цю ситуацію з боку держави сигналізує динаміка інтегрального індексу (табл. 5). Якщо у 2011 р. значення інтегрального індексу знаходилося у межах оптимальної зони, у 2012 р. – було на задовільному рівні, то у 2013–2016 рр. – свідчить про незадовільний і україн критичний рівень формування інноваційних зв'язків.

Оцінка чотирьох базових складових інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки дала змогу зробити висновок про загальний рівень його розвитку на підставі результатів розрахунку інтегрального індексу (табл. 6; рис. 1).

Аналіз динаміки інтегрального індексу інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування економіки дає підстави для висновку про закріплення вкрай критичної ситуації інституційного вакууму інноваційно-технологічного розвитку, який забезпечує часткове захисне реагування на вимоги середовища функціонування економіки, але не формує стимули й сприятливі можливості залучення економічного потенціалу у процеси інноваційно-технологічного удосконалення структури національної економіки.

В умовах, коли вирішення назрілих проблем соціально-економічного розвитку та закріплення національної економіки у тренді світового постіндустріального поступу є можливим при інноваційно-технологічній модернізації базових галузей і сфер та паралельному здійсненні технологічного прориву до вищих технологічних укладів, актуалізується необхідність концентрації зусиль на усуненні прогалин інституційного забезпечення інноваційно-тех-

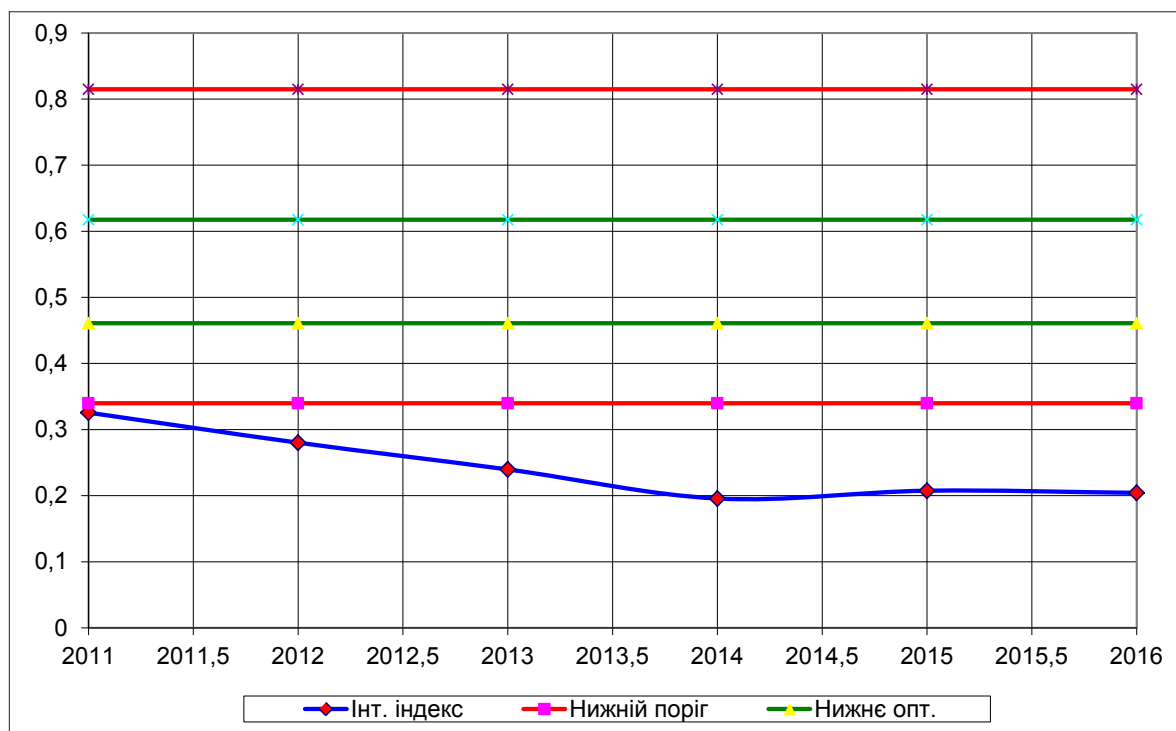


Рис. 1. Динаміка інтегрального індексу інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки

Таблиця 7

**Ієрархія цілей удосконалення інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки<sup>1</sup>**

Рівень цілей	Види цілей	Коефіцієнти еластичності
Цілі першого рівня	1. Збільшення обсягів фінансування досліджень і розробок	0,0211
	2. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій	0,0213
	3. Збільшення валових внутрішніх витрат на науку та розвиток, що фінансуються за рахунок бізнесу	0,0249
	4. Підвищення рівня науково-дослідних установ	0,0253
	5. Розвиток регуляторного середовища	0,0284
Цілі другого рівня	6. Розвиток загальної інфраструктури	0,0329
	7. Розвиток вищої освіти	0,0333
	8. Розвиток освіти	0,0354
	9. Розвиток співпраці університетів і промислових підприємств у сфері досліджень	0,035449
	10. Розвиток кластерів	0,035524
	11. Поширення наукомісткої зайнятості	0,0356
	12. Розвиток бізнес-середовища	0,0397
Цілі третього рівня	13. Підвищення інтенсивності конкуренції	0,0400
	14. Посилення впливу оподаткування на стимули до інвестування інновацій	0,0420
	15. Забезпечення захищеності інвесторів	0,0466
	16. Підвищення рівня кредитування інноваційної діяльності	0,0472
	17. Збільшення обсягів та ефективності державних закупівель високотехнологічної продукції	0,047495
Цілі четвертого рівня	18. Розвиток ринкової капіталізації	0,0513
	19. Розвиток політичного середовища	0,0537
	20. Підвищення рівня захисту прав власності	0,0542
	21. Підвищення рівня захисту інтелектуальної власності	0,0551
	22. Збільшення імпорту комп'ютерних і комунікаційних послуг	0,061382
	23. Збільшення імпорту високих технологій	0,062881
	24. Збільшення роялті та ліцензійних платежів в загальному обсязі торгівлі	0,064538

Джерело: розраховано автором

нологічного розвитку, що передбачає визначення чіткої послідовності цілей його удосконалення.

У цьому зв'язку доцільним є розрахунок коефіцієнтів еластичності індикаторів інституційного забезпечення інноваційно-структурних перетворень національної економіки, які на основі вагових коефіцієнтів показують вагомість впливу елементів інституційного середовища і дають змогу сформувати дорожню карту усунення інституційних прогалин. Проведені розрахунки дали підстави для виокремлення ієрархії цілей удосконалення інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки в залежності від вагомості впливу за чотирма рівнями (табл. 7).

**Висновки з проведеного дослідження.** Визначений перелік і пріоритетність цілей удосконалення інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування національної економіки має закладатися в основу програмних документів реалізації структурної та інноваційної політики держави і забезпечуватися через комплексність і дієвість механізмів структурного реформування. При цьому важливим є дотримання концептуальних положень, у відповідності до яких метою формування інституційного забезпечення інноваційно-технологічного структурування економіки є не стільки досягнення конкретних інституційних параметрів, скільки побудова інституційної системи, налаштованої і здатної до постійного комплексного розвитку у відповідності до викликів постіндустріального поступу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений. Политикам об экономике. Лекции нобелевских лауреатов по экономике / С. Кузнец. – М.: Современная экономика и право, 2005. – С. 142.
2. Mensch G. Stalemate in Technology – Innovations Overcame the Depression. New York, NY: Ballinger, 1979.
3. Шовкалюк В.С. Кластери та інноваційної розвиток України// [http://old.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/Stvor\\_ta\\_funk\\_klasteriv.pdf](http://old.dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf)
4. Демченко В.В. Проблеми формування інституційного середовища інноваційного розвитку регіонів/ В.В. Демченко // Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С.63.
5. Regional Policy; Readings in Theory and Applications/ Ed. by Friedman J., Alonso W. – Cambridge, London, 1975.
6. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія / Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. – К. : НІСД, 2012. –368 с.
7. Харазішвілі Ю.М., Ляшенко В.І. Проблеми оцінки та інтегральні індекси сталого розвитку промисловості України з позицій економічної безпеки/ Ю.М. Харазішвілі, В.І. Ляшенко // Економіка України. – 2017. – № 2. – С.3-23.
8. Модернізація економіки Донецької області: стратегічні сценарії реалізації з позицій сталого розвитку до 2020 року: наук доп. / Ю.М. Харазішвілі, В.І. Ляшенко, Л.Л. Шамілева, Ю. І. Жихарева; НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Київ, 2016. – 119 с.

# МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН ПРИ ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

## METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DETERMINATION OF STATE REGULATION EFFICIENCY OF INSTITUTIONAL CHANGES DURING THE ESTABLISHMENT OF NATIONAL SYSTEM OF ENTREPRENEURSHIP ECONOMIC SECURITY

*У статті, на основі визначення сутності термінів «національна система економічної безпеки підприємництва» (НСЕБП) та «ефективність державного регулювання інституційних змін» і дослідження їх взаємозв'язку, а також наукових напрацювань з проблематики оцінки ефективності такого регулювання, було виявлено та критично охарактеризовано відповідні методологічні підходи до оцінювання. Окремо було наведено критерії формування результативної методології визначення ефективності державного регулювання інституційних змін у контексті формування НСЕБП.*

**Ключові слова:** державне регулювання, економічна безпека, ефективність, інституційні зміни, підприємництво, система.

*В статье, на основе определения сущности терминов «национальная система экономической безопасности предпринимательства» (НСЭБП), «эффективность государственного регулирования институциональных изменений» и исследования их взаимосвязи, а также научных наработок по проблематике оценки эффективности такого регулирования, были выявлены и критично охарактеризованы соответствующие методологи-*

*ческие подходы к оцениванию. Отдельно были приведены критерии формирования результативной методологии определения эффективности государственного регулирования институциональных изменений в контексте формирования НСЭБП.*  
**Ключевые слова:** государственное регулирование, экономическая безопасность, эффективность, институциональные изменения, предпринимательство, система.

*Based on the determination of the essence of terms "national system of entrepreneurship economic security" (NSEES), "state regulation efficiency of institutional changes" and examination of their interconnection as well as scientific groundworks on problems connected with estimation of such regulation, the corresponding methodological approaches to estimation have been found out and critically described in the article. Separately the article has introduced criteria of productive methodology criteria for the determination of state regulations efficiency of institutional changes within NSEES creation.*

**Key words:** state regulations, economic security, efficiency, institutional changes, entrepreneurship, system.

УДК 330.338

**Желізко О.О.**

аспірант економічного факультету,  
кафедри підприємництва  
Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток України стикається зі значною кількістю внутрішніх та зовнішніх викликів, як то економічні кризи, зовнішня військова агресія, втрата частини суверенної території, що ставить на перший план питання забезпечення національної безпеки, ключовим елементом якої є економічна безпека.

Погоджуємося з І. І. Яремко, яка вказує на те, що економічна безпека є матеріальною основою національної суверенності і забезпечує національну безпеку та її складові відповідними ресурсами [1, с. 75].

Досліджуючи економічну безпеку, відзначаємо значну кількість її складових елементів, де на перший план виходить економічна безпека підприємництва, як ключовий фактор забезпечення ефективної роботи національної економіки. Відмічаємо, що трансформаційні процеси у державному управлінні, формуванні національної економіки породжують кризи та дестабілізуючи впливають на підприємництво і підприємницьку діяльність в Україні, а це, у свою чергу, потребує побудови національної системи економічної безпеки підприємництва (НСЕБП) в країні. Підтри-

муємо точку зору Л.Д. Оліфіренко, що головною загрозою для національної економіки та НСЕБП є неефективне державне регулювання та механізми взаємодії держави і підприємців, тобто не ефективні інститути та інституційні зміни [2, с. 483].

За таких умов головним аспектом підвищення результативності функціонування як національної економіки, так і національної системи економічної безпеки підприємництва в Україні є належне регулювання державою інституціональних змін, що, у свою чергу, потребує розробки та застосування відповідної методології оцінки ефективності такого регулювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження наукових напрацювань у сфері методології визначення ефективності державного регулювання інституціональних змін при формуванні НСЕБП показало наявність ряду напрямів досліджень: дослідження економічної безпеки і у її контексті економічної безпеки підприємництва та впливу на неї державного регулювання (Б. Андрушків, Є. Білоусов, Т. Васильців, Л. Малюта та ін.); наукові розвідки стосовно державного регулювання інституціональних змін,



у тому числі в рамках забезпечення економічної безпеки підприємництва (О. Заскаліна, В. Рибалкін, В. Цибульський та ін.); наукові дослідження стосовно оцінки ефективності державного регулювання (Р. Білик, К. Вайс, Е. Ведунг, Р. Каплан та ін.).

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Не зважаючи на досить ґрунтовні наукові напрацювання з проблематики економічної безпеки підприємництва та оцінки впливу державного регулювання інституційних змін на державу і економіку, потребують вирішення наукові проблеми, що стосуються дослідження методологічних підходів до оцінки ефективності такого регулювання відносно НСЕБП.

**Мета статті.** На основі визначення сутності національної системи економічної безпеки підприємництва та її взаємозв'язку з державним регулюванням інституціональних змін, а також спираючись на напрацювання закордонних і вітчизняних вчених стосовно оцінки ефективності регулювання державою зміни національних інститутів, критично дослідити методологічні підходи до визначення такої ефективності в контексті формування НСЕБП в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження методологічних підходів до оцінки ефективності державного регулювання інституціональних змін у контексті формування національної системи економічної безпеки підприємництва в Україні стикається з двома теоретичними проблемами. У закордонній та вітчизняній літературі чітко не визначені терміни «національної система економічної безпеки підприємництва» та «ефективність державного регулювання інституціональних змін».

Уважаємо за необхідне визначити сутність НСЕБП спираючись на схему формування терміну, яка наведена на рисунку 1.

Виходячи з напрацювань О.О. Романовського [3] сформулюємо термін «економіка», як ефективний спосіб господарювання певного суб'єкта.

Підсумовуючи наукові розвідки ряду вітчизняних вчених [4; 5; 6] відзначаємо, що безпека – це рівень захищеності системи від зовнішніх та внутрішніх небезпек. При цьому, під небезпекою будемо розуміти ймовірність нанесення збитків (шкоди).

Звідси, економічна безпека – це рівень захищеності певного економічного суб'єкта від зовнішніх та внутрішніх факторів, що породжують ймовірність нанесення йому збитків.

Підтримуємо точку зору В. Луцяка, що підприємство – це складова економіки, яка направлена на насичення ринку товарами [7, с. 208].

Таким чином, економічна безпека підприємництва – це рівень захищеності суб'єктів підприємницької діяльності від зовнішніх та внутрішніх факторів, що породжують ймовірність нанесення їм збитків.

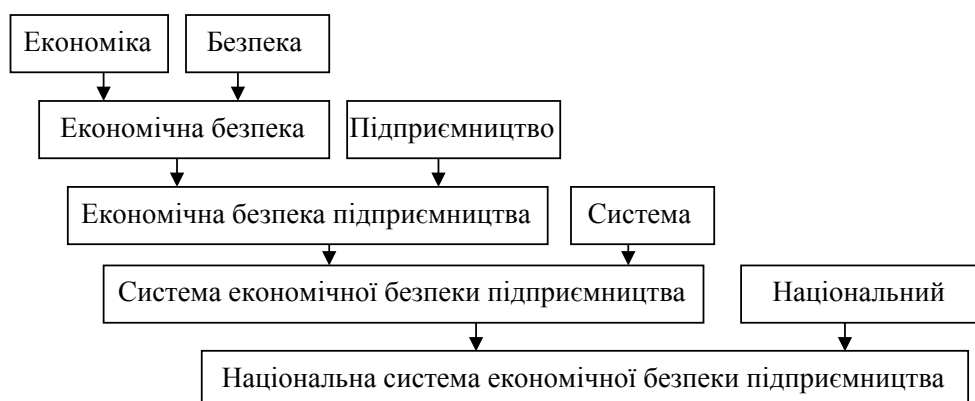
Під системою, згідно твердженню Н. Дупака [8], будемо розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів.

Спираючись на наведене, сформулюємо термін «система економічної безпеки підприємництва»: «Система економічної безпеки підприємництва – це сукупність взаємопов'язаних елементів, яка визначає рівень захищеності суб'єктів підприємницької діяльності від зовнішніх та внутрішніх факторів, що породжують ймовірність нанесення їм збитків».

Термін «національний» свідчить про приналежність систем або суб'єктів до певної країни світу.

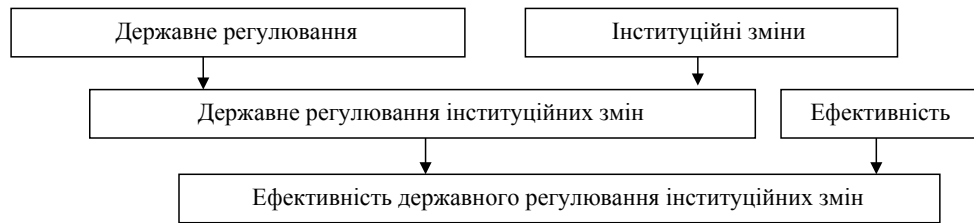
Тоді, національна система економічної безпеки підприємництва – це сукупність взаємопов'язаних елементів, яка визначає рівень захищеності суб'єктів підприємницької діяльності певної країни від зовнішніх та внутрішніх факторів, що породжують ймовірність нанесення їм збитків.

Визначимо сутність ефективності державного регулювання інституціональних змін на основі схеми формування терміну, яка наведена на рисунку 2.



**Рис. 1. Схема формування терміну «національної система економічної безпеки підприємництва»**

Джерело: розроблено автором



**Рис. 2. Схема формування терміну  
«ефективність державного регулювання інституціональних змін»**

*Джерело: розроблено автором*

Дослідивши роботи О. Заскаліної [9] та Н. Мазія [10] під державним регулюванням будемо розуміти встановлення та контроль державними органами обмежень на свободу вибору рішень суб'єктами регулювання.

Погоджуємось з твердженням О. Катигробої, що інституціональні зміни безперервний процес трансформації відповідних інститутів [11, с. 33]. При цьому, під інститутами слід розуміти формальні та неформальні правила, механізми і норми поведінки людини у відповідній системі.

Поєднавши наведені терміни – отримаємо: «Державне регулювання інституційних змін – це встановлення та контроль державними органами обмежень на свободу вибору рішень суб'єктами регулювання у процесі трансформування відповідних інститутів».

Досліджуючи сутність терміну «ефективність» будемо спиратися на ґрунтовну наукову роботу О. Ткачової [12], де під ефективністю розуміють співвідношення витрат та зиску від їх понесення у певній сфері діяльності.

Таким чином, ефективність державного регулювання інституційних змін – це перевищення зиску над понесеними витратами в рамках встановлення та контролю державними органами обмежень на свободу вибору рішень суб'єктами регулювання у процесі трансформування відповідних інститутів.

Зазначимо, що між національною системою економічної безпеки підприємництва та ефективністю державного регулювання інституційних змін є глибокий взаємозв'язок. Погоджуємось з твердженням Т. Васильціва [13], що саме ефективність регулювання державою трансформації відповідних інститутів визначає рівень НСЕБП у країні і є її базисом.

Державні органи влади можуть вибрати три типи політики інституціональних змін: впливу на інституційне середовище (активний, пасивний); мінімізації трансакційних витрат; адаптації (формалізації відносин в межах законів, компенсації «ринкових відмов», виправлення інституційних «розривів») [14].

Не ефективний тип обраної політики регулювання інституційних змін є ключовим дестабілізу-

ючим фактором впливу на національну систему економічної безпеки підприємництва, що, у свою чергу, вимагає оцінювання (визначення) ефективності такого регулювання.

Зазначимо, що у офіційних документах вітчизняних владних структур відсутній термін економічна безпека підприємництва (виключенням є тільки Національна доповідь «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» [15]). Наведене призводить до відсутності офіційно визначеної методології оцінювання НСЕБП та факторів впливу на неї, і, в першу чергу, результативності регулювання державою інституціональних змін.

У той же час відзначаємо наявність ряду методологічних підходів закордонних і вітчизняних вчених до визначення ефективності регулювання державою трансформації певних інститутів у контексті забезпечення формування і розвитку НСЕБП.

Шведський науковець Е. Ведунг запропонував визначати ефективність регулювання державою інституційних змін за допомогою відповідних моделей:

- сутнісні, де відбувається оцінювання за цілями, моніторинг результатів, всебічна оцінка регулювання, оцінка якості державних послуг, оцінка рівня задоволення інтересів стейкхолдерів;
- економічні, що включають моделі продуктивності (відношення наданих державою послуг до витрат на ці послуги) та ефективності (співвідношення витрати – результат);
- професійні, куди відносить експертну оцінку та самооцінювання [16].

Не зважаючи на досить цікавий та ґрунтовний підхід до визначення ефективності регулювання державою інституційних змін відзначаємо наявність ряду недоліків у напрацюваннях Е. Ведунга, а саме: не зрозумілим є аспект необхідності використання всіх моделей, або тільки певних, або однієї; у більшості, досить складна інтерпретація моделей у цифрові дані, що ускладнює оцінку; моделі досить близькі до оцінювання бізнес – одиниць (особливо економічні) і слабо враховують специфіку функціонування державних органів, особливо в Україні; необхідність доступу до зна-

чного масиву інформації, що майже не можливо отримати в умовах функціонування вітчизняних державних інституцій.

У той же час Шведське національне Бюро аудиту пропонує для визначення результативності державного регулювання, у тому числі інституційних змін використовувати наступні моделі: економічності, що базується на контролі за використанням ресурсів; ефективності, що спирається на співвідношення наданих послуг та ресурсів на їх продукування; результативності, що враховує досягнуті результати (витрачені засоби) і співставляє їх з поставленою метою [17].

Напрацювання Шведського національного Бюро аудиту є досить цікавими та мають певний інтерес для дослідників і державних органів України. Однак, необхідно враховувати певні недоліки запропонованого підходу до визначення результативності державного регулювання, а саме: не розумілість у співвідношенні моделей; складність у отриманні цифрових даних; необхідність високої прозорості державних органів та складання ними відповідної звітності, що відсутнє в Україні.

О. Ткачова, досліджуючи ефективність державного регулювання інституційних змін, виділяє п'ять підходів до його оцінювання:

- цільовий, що враховує співвідношення досягнутих цілей та ресурсів на їх досягнення, а також вказує на рівень досягнення поставлених цілей;
- функціональний, що базується на співставленні отриманих результатів і витрат на управлінську систему;
- композиційний – визначає рівень ефективності праці менеджерів та його вплив на результативність діяльності організації в цілому;
- множинний, що оцінює ефективність державного регулювання за допомогою узагальнюючих (інтегральних) показників;
- поведінковий, що враховує досягнення балансу інтересів всіх зацікавлених груп контрагентів у процесі регулювання державними органами трансформації відповідних інститутів [12, с. 33].

Уважаємо методологічний підхід визначення ефективності державного регулювання інституційних змін у процесі формування національної системи економічної безпеки підприємництва О. Ткачової досить ґрунтовним та таким, що має практичний інтерес, але при цьому, він має ряд недоліків, а саме: не зрозумілі критерії відбору того чи іншого підходу до визначення ефективності державного регулювання інституційних змін; підходи описані досить поверхнево, що ускладнює їх використання на практиці; не зрозумілі обсяги та джерела отримання інформації для проведення відповідного оцінювання.

Досить цікавими, з точки зору оцінювання ефективності державного регулювання інституцій-

них змін, у контексті формування НСЕБП України є дослідження В. Сороко, який акцентує увагу на наступних його складових:

1. Оцінка ефективності управління і показники діяльності державних службовців.
2. Використання збалансованої системи показників (BSC) вимірювання результативності.
3. Функціональні дослідження державних органів та органів місцевого самоврядування (методика функціонального обстеження експертного типу; методика функціонального аналізу діяльності органів влади з урахуванням доцільності надання ними послуг; методика нормативного обстеження органів виконавчої влади; модель функціонального аналізу органів державної влади і синтезу ефективної структурної організації).
4. Моніторинг діяльності органів влади та їх апаратів.
5. Моніторинг якості реформ у сфері державного управління [18].

Відзначаючи ґрунтовність наукових розробок В. Сороко, вважаємо, що вони мають ряд недоліків, а саме: складність проведення оцінювання; значні витрати ресурсів при використанні на практиці запропонованого вченим методологічного підходу; складність в отриманні інформації для проведення дослідження.

Л. Оліфіренко пропонує розраховувати єдиний показник економічної ефективності державного регулювання інституційних змін, що базується на бальній оцінці та інтегральний показник ефективності такого регулювання [2, с. 489].

Не зважаючи на відносну простоту та низьку вартість використання на практиці запропонованого Л. Оліфіренка методу, відзначаємо його недоліки: проблема визначення ваги складових бального показника; суб'єктивізм у розрахунку балів; складність розрахунку очікуваного ефекту від зміни того або іншого інституту та витрат на такі зміни; складність інтерпретації отриманих результатів.

Таким чином, дослідження методологічних підходів до визначення ефективності державного регулювання інституціональних змін при формуванні НСЕБП в Україні показала наявність суттєвих проблем у такій оцінці та необхідність розробки більш результативних підходів, що будуть базуватись на критеріях: простоти, об'єктивності, достатності інформаційних джерел, практичної цінності, адаптації до діяльності національних органів державної влади, якості отриманої інформації.

**Висновки з проведеного дослідження.** У проведеному дослідженні, на основі напрацювань вітчизняних та закордонних вчених, було визначено сутність термінів «національна система економічної безпеки підприємництва» та «ефективність державного регулювання інституціональних змін» і визначено взаємозв'язок між цими

складовими національної економічної системи. При цьому, чітко визначено вплив саме ефективності такого регулювання на формування НСБЕП у країні (ефективність державного регулювання інституційних змін виступає базисом формування національної системи економічної безпеки підприємництва), що вимагає застосування відповідного оцінювання.

Дослідження методичних підходів закордонних і вітчизняних науковців до визначення (оцінювання) ефективності державного регулювання інституційних змін у контексті формування НСБЕП дозволило виявити значні проблеми та недоліки. Окремо визначено критерії розробки результативної методології оцінювання ефективності такого державного регулювання.

Подальші дослідження слід сконцентрувати на розробці результативної методології визначення ефективності державного регулювання інституційних змін у рамках формування НСБЕП на основі наведених критеріїв.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яремко І.І. Економічна безпека як складова національної безпеки держави / І.І. Яремко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/22426/1/43-Yaremko-74-75.pdf>.
2. Оліфіренко Л.Д. Теоретико – методологічні аспекти оцінювання ефективності інституційних змін розвитку корпорацій / Л.Д. Оліфіренко // Державне управління. Вісник ЧДТУ. – 2013. – № 4 (70). – С. 483-490.
4. Романовський О.О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія / О.О. Романовський. – Вінниця: Нова книга, 2012. – 504 с.
5. Белоусова І.А. Економічна безпека як стратегічна складова національної безпеки України / І.А. Белоусова // Економічний часопис ХХІ. – 2010. – № 5 – 6. – С. 14-17.
6. Купчак Б.Ф. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник ЛДУВС. – 2010. – № 2. – С. 334-346.
7. Васильців Т.Г. Формування середовища економічної безпеки підприємництва в Україні / Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич // Економічний часопис ХХІ. – 2015. – № 3 – 4 (1). – С. 24-27.
8. Луцяк В.В. Характеристики і функції підприємництва та деякі теоретико – методологічні засади маркетингу / В.В. Луцяк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 2. – С. 208-219.
9. Дупак Н.В. Особливості реалізації системного підходу до стандартизації професійної освіти // Професійна педагогічна освіта: системні дослідження : монографія / за ред. О.А. Дубасенюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2015. – С. 109-124.
10. Заскаліна О.М. Державне регулювання інституціональних перетворень в аграрному секторі економіки України / О.М. Заскаліна // Теорія та практика державного управління. – 2016. – 1(52). – С. 1-7.
11. Мазій Н. Принципи та механізми державного регулювання розвитку підприємництва / Н. Мазій // Демократичне врядування. – 2011. – №. 8. – С. 56-62.
12. Катигрובה О.В. Інституційні зміни як основа подолання суперечностей інноваційного розвитку / О.В. Катигрובה // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 13. – С. 32-35.
13. Ткачова О. Ефективність державного управління: поняття та підходи до оцінювання / О.Ткачова // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2013. – №. 2. – С. 30-37.
14. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
15. Оліфіренко Л.Д. Механізми реалізації інституціональної політики держави у розвитку корпоративних структур промисловості / Л.Д. Оліфіренко // Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток». – 2012. – № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=505>.
16. Національна доповідь «Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні» підготовлена в рамках виконання Указу Президента України від 9 серпня 2008 р., № 698/2008 «Про невідкладні заходи щодо вдосконалення державного регулювання господарської діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
17. Ведунг Е. Оцінювання державної політики та програм / Е. Ведунг; пер. з англ. В. Шульга. – К.: ВСЕУВІТО, 2003. – 350 с.
18. Збірник досліджень ефективності виконання державних програм / Шведське національне Бюро аудиту; Шведський інститут державного управління. – К., 2002. – 103 с.
19. Сороко В.М. Результативність та ефективність державного управління і місцевого самоврядування: навч. посіб. / В.М. Сороко. – К.: НАДУ, 2012. – 260 с.



# ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ У ДЕРЖАВІ

## ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE'S CONSTRUCTION INDUSTRY IN THE CONTEXT OF SOCIO-POLITICAL TRANSFORMATIONS IN THE STATE

УДК 332.832.4:338.49

**Кислий В.М.**

к.е.н., головний спеціаліст  
Управління міжнародного  
співробітництва  
Міністерства освіти і науки України

*У статті розглянуто статистичні дані результатів діяльності національної галузі будівництва з метою виявлення тенденцій та стійких закономірностей розвитку. Визначено характерні особливості структурної диференціації та їхні причини.*

**Ключові слова:** будівництво, житло, індекс, ціна, населення.

*В статье рассмотрены статистические данные результатов деятельности национальной отрасли строительства с целью выявления тенденций и устойчивых закономерностей развития. Определены харак-*

*терные особенности структурной дифференциации и их причины.*

**Ключевые слова:** строительство, жильё, индекс, цена, население.

*The article analyses the statistical data of the national construction industry's activity results in order to identify trends and sustainable development patterns. The characteristic features of structural differentiation and their reasons are determined.*

**Key words:** construction, housing, index, price, population.

**Постановка проблеми.** Дослідження тенденцій у галузевих трансформаціях дозволяє на підставі виявлених закономірностей вмотивовано прогнозувати подальший розвиток галузі. Співставлення результатів аналізу економічних показників з моніторингом соціальних зрушень розширює можливості такого прогнозування через урахування факторів неринкової дії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Макроекономічні аспекти розвитку галузі будівництва є предметом досліджень ряду як вітчизняних авторів [4; 9; 14], так й іноземних науковців радянського та пострадянського періодів [1-3; 5; 11; 15; 16]. Брак у них уваги до взаємозв'язку внутрішньоструктурних змін та зовнішньоекономічної кон'юнктури, на нашу думку, залишає значне поле для подальших наукових пошуків.

**Постановка завдання.** Опрацювання даних офіційної статистики вітчизняного будівництва має стати джерелом виявлення закономірностей, з дією котрих пов'язана поява тих чи інших результатів діяльності галузі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Динаміка розвитку вітчизняної будівельної галузі може бути оцінена за допомогою офіційних даних, регулярно публікованих Державною службою статистики України [17]. Одним із головних показників зведеної інформації у відповідному розділі є «індекс будівельної продукції». Обчислений у відсотках до попереднього року, він надає можливість аналізу короткострокової тенденції розвитку через виявлення та кількісне обчислення позитивної чи негативної зміни за рік. Графічна інтерпретація оприлюднених за цим показником даних з 1990 по

2016 р. (рис. 1) дозволяє проаналізувати тенденції його зміни упродовж відповідного інтервалу часу.

Так стійке скорочення будівництва у країні спостерігалось до 1998 р. Його уповільнення та прискорення змінювалися з одно-дворічними періодами до моменту стабілізації 1997 р., коли з'явилися тенденції припинення падіння обсягів з характерними також і для попереднього періоду коливаннями «спад – підйом» із такою ж тривалістю. Суттєвим «винятком» із закономірності є «достатньо довгий обвал», вочевидь спричинений світовою фінансовою кризою 2008 року.

Повніше досягнути наявну закономірність розвитку галузі, аніж у рамках річної прогресії дозволяє побудова залежності індексу будівельної продукції від параметру часу, котрий віднесено до одного – базового року. Перерахунок відсотку зміни обсягу виконаних будівельних робіт здійснено для кожного індексу в порівнянні з початковим для досліджуваного періоду роком – 1989 р. (рис. 2).

Аналіз отриманого у такий спосіб графіку показує, що згадане скорочення галузевого виробни-

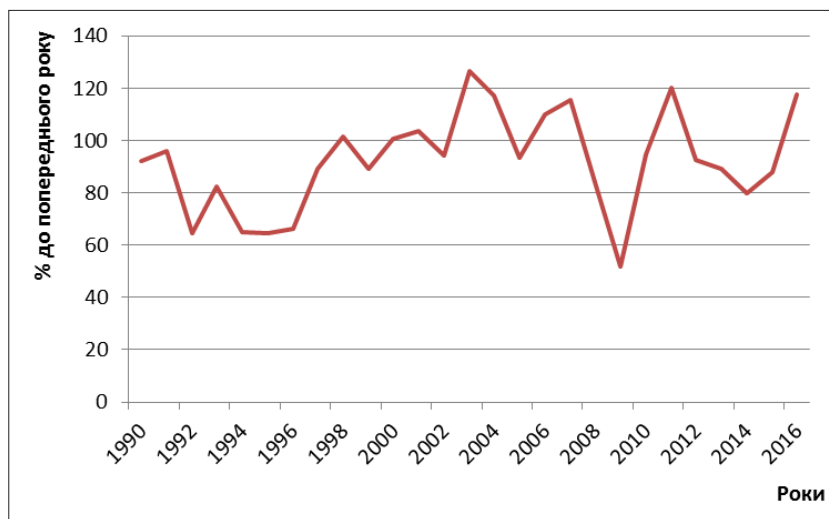


Рис. 1. Індекс обсягу виконаних в Україні будівельних робіт [17]



Рис. 2. Індекс обсягу виконаних в Україні будівельних робіт до 1989 року

цтва, яке тривало до 1997 р., фактично зменшило його розмір до приблизно 10 % від базового. Стабілізація, яка відбулася 1997 року, зупинила обсяги будівництва на даній орієнтовній відмітці, навколо котрої відбувалися деяке збільшення обсягів будівництва в період економічного зростання (обірваний світовою фінансовою кризою 2008 року), а також незначне зменшення 2014 року у зв'язку з окупацією Російською Федерацією території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, проведенням антитерористичної операції.

Дослідження даного феномену «сходиноподібної» зміни порядку значень обсягів будівництва, вважаємо, варто провести у порівнянні з динамічними тенденціями як основних показників соціально-економічного розвитку країни (використано валовий внутрішній продукт (ВВП) та чисельність населення), так і внутрішньогалузевих структурних показників (використано дані щодо будівництва житлових приміщень). Перше дозволить визначити можливий екзогенний вплив економічного

середовища на розвиток галузі, друге — виокремити внутрішню дію попиту на відповідну значущу складову галузевої продукції на результат галузевої роботи. Зображені на рис. 3 тренди індексів обчислені за методикою, аналогічною до попереднього рисунку. Як це видно з графіків, обсяги виконаних будівельних робіт виявилися «байдужими» як до незначного зростання чисельності українців до 1995 року, так і до її подальшого падіння (що, правда, за винятком «сходиноподібного» падіння показника 2014 року, пов'язаного із втратою територій

з їхнім населенням). Натомість, наявний чуттєвий взаємозв'язок з показником обсягів суспільного виробництва в країні: ВВП корелює як із загальним обсягом виконаних будівельних робіт, так і з кількістю збудованих квартир та прийнятою до експлуатації площею житла. Всі чотири лінії демонструють синхронне коливання за роками.

Водночас, на графіку виразно виділяється суттєва якісна зміна, що відбулася у складі галузевого продукту країни. Йдеться про структурні зрушення, які виявилися по закінченні періоду «обвалу». По-перше, у порівнянні з базовим роком скорочення ВВП відбулося у «менш драматичних» масштабах, аніж воно сталося до моменту стабілізації в галузі. При цьому зростання зазначеного показника, котре прийшло на зміну його падінню, практично не стимулювало таких же змін продукту будівельного виробництва: позитивні зрушення 2002 р., як ми бачимо, були дещо більш стриманими та сталися із певним запізненням.

У той же час, протилежна в цьому плані «картина» проявилася стосовно підгалузі житлового будівництва: меншим за загальногалузеві показники було скорочення обсягів, також спостерігається більша кореляція з величиною ВВП.

Треба також зазначити, що найбільшу частку від базових показників зберегло екстенсивне (за рахунок прийнятих у експлуатацію площ) житлове будівництво, інтенсивне ж збільшення кількості одиниць житла зазнало більш суттєвого скорочення. Останнє свідчить про якісну спрямованість збільшення житлового будівництва, котре до поточного часу ще не досягло базових розмірів, проте, зайняло частку загальногалузевого виробництва, що є більшою в порівнянні з базовим періодом.

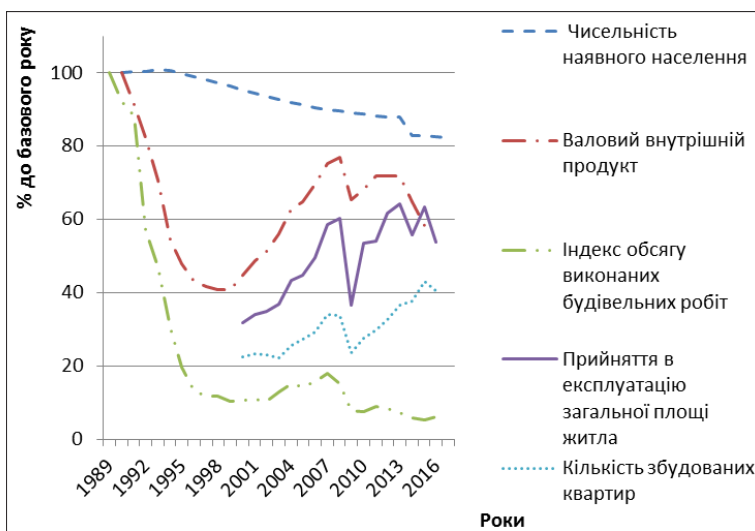


Рис. 3. Порівняння часових тенденцій галузевого розвитку з макроекономічними показниками [17]

Екстенсивне поліпшення умов житла стало головним пріоритетом новосформованої економіки [6; 7], у той час, як економіка радянського періоду української історії була зорієнтована на масово-інтенсивне вирішення «житлового питання». Зміною політичною устрою також можна пояснити і структурні зрушення, пов'язані зі збільшенням кількісно-результативних пропорцій на користь саме житлового будівництва за максимального зменшення галузевого продукту загалом. Така ситуація є закономірно очікуваною з огляду на відмову суспільства від тоталітарного ладу та зміщення соціальних пріоритетів від реалізації громадсько-масових проектів до дрібно-індивідуального споживання. Скорочення частки держави в економіці країни неупинно призводить до згортання більшості надвитратних будівництв національного (для умов України найчастіше – навіть наднаціонального, «союзного») значення, для більшості з котрих в умовах агресивного на зовнішній політичній арені тоталітаризму були характерними милітаризовані цілі створення. Для прикладу: пішли у небуття (хоч щоправда і залишивши по собі колосальні, циклопічні за своїм сьогодишнім станом цивілізаційного «непотребу» скупчення антропогенних конструкцій) такі військові об'єкти, як: Чорнобильська атомна електростанція з секретними сателітами Чорнобиль-2 та Любеч-1 (функціонування припинене у зв'язку з аварією 1986 року), запасний підземний командний пункт штабу Чорноморського флоту в скелі Алсу біля м. Севастополя (будівництво об'єкту 221 припинене 1992 р. у зв'язку із розпадом СРСР та вимушеною демілітаризацією економік країн-наступниць) тощо. Це неодмінно внесло корективи у «вигляд» місця в суспільному продукті будівництва, до результатів діяльності якого як галузі переважно входили у «замаскованому» вигляді ці та безліч подібних їм будов, на створення котрих відволікалися маси фахового персоналу, продукції видобуваючих галузей, зусиль підприємств транспортної інфраструктури та ін. Зміна політичного курсу призвела до їхньої переорієнтації на виконання ролі звичної для більшості демократичних суспільств виробничо-інфраструктурної складової, спрямованої на забезпечення переважно споживацьких потреб і лише частково – обороноздатності країни.

Урахування таких кардинальних змін щодо ролі будівельної галузі змушує уважно дослідити її внутрішню структуру, котра у процесі власних трансформацій набула характерних нових рис. З цією метою варто проаналізувати динаміку виробництва у вартісному вимірі, що дозволяє оцінити ключові економічні співвідношення (див. рис. 4).

Найбільш показовою ознакою графіку є відмінність у характері коливань обсягів вкладень у грошовому еквіваленті за окремими напрямками: так у житловому будівництві вони за період аналізу відсутні абсолютно – на тлі коливань інших підгалузей у 2010 - 2016 роках спостерігається стабільне зростання. Незначний вплив на обсяги житлового будівництва як ринкової кон'юнктури, так і політичних впливів військової інтервенції з втратою державою територій економічного простору, вірогідно, слід пов'язувати радше зі світовими, аніж із внутрішніми чинниками розвитку. Головним фактором-причиною відсутності негативної реакції вбачається у першу чергу загальносвітове зростання попиту на житло, спричинене збільшенням населення Землі (див. рис. 5). Укупі із загальними тенденціями зростання світової економіки наростання потреби мешканців Землі у житлі зумовлює те, що підгалузь житлового будівництва стає напрямом відносно стабільного інвестування коштів, концентрації виробничих зусиль економік багатьох країн світу, включаючи вітчизняну.

В основі того, що зазначена потреба збільшується настільки ж інтенсивно, як і саме народонаселення лежить позиція, котру обіймає житло в ієрархії, окресленій А. Маслоу на початку ХХ ст. (рис. 6). Забезпечуючи базу життя людини, воно розташовується на найнижчих сходинках піраміди та створює підвалини самого існування спільноти: як фізіологічні (наприклад, сон), так і безпекові. Незважаючи на кон'юнктурні коливання, наявність котрих тим не менше, як у будь-якому іншому секторі економіки, не є винятком і у житловому будівництві, цінові зміни у відношенні до загального дохідного рівня населення, як правило, не є принциповими. Даний факт все ж таки привносить у галузь своєрідну особливість, котра визначає порівняно більшу стабільність позитивного розвитку в порівнянні із загально-ринковими тенденціями.

Так 2016 року спостерігалось суттєве зниження цін на купівлю житла у більшості країн

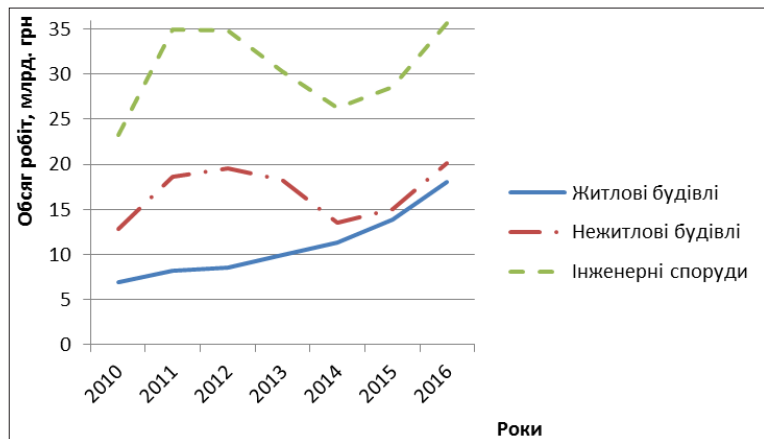


Рис. 4. Розвиток будівництва в Україні за роками у вартісному вимірі [17]

світу, що розвиваються. Для прикладу: на Філіппінах їхній рівень впав за рік майже на 5%, у Російській Федерації – на більш, як 11%, в Україні – 12,5%; найбільше падіння спостерігалось у Федеративній Республіці Бразилії – 21,7% [13]. Водночас, порівняльний аналіз щодо співвідно-

шення із середньорічним доходом населення говорить, що у результаті такого скорочення цін середня тривалість набуття статків на купівлю власного житла змінилася несуттєво. Наприклад, строк для накопичення коштів для купівлі однокімнатної квартири (при відкладанні 10% доходу

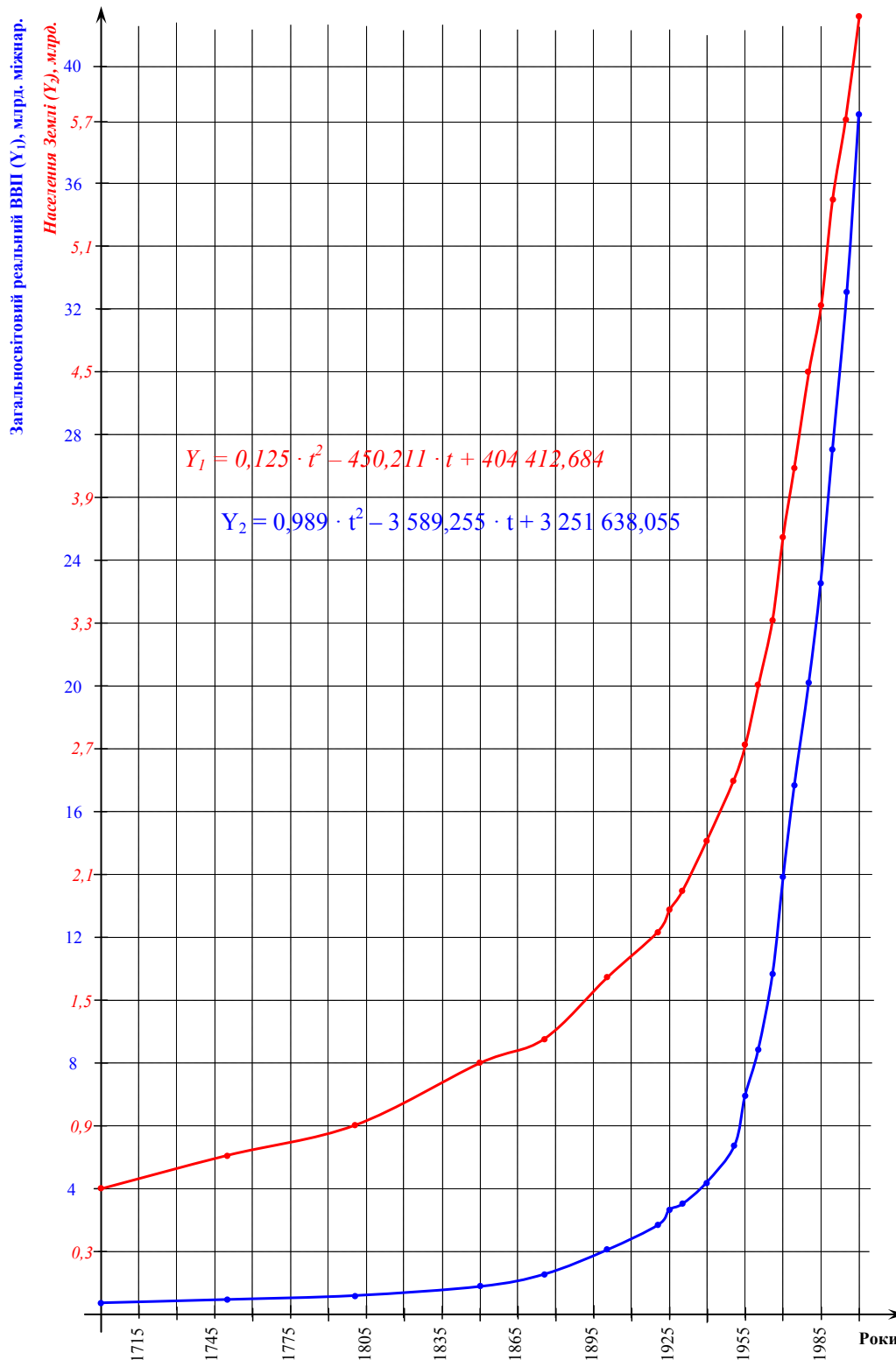


Рис. 5. Кореляція показників розвитку людства з параметром часу [10]



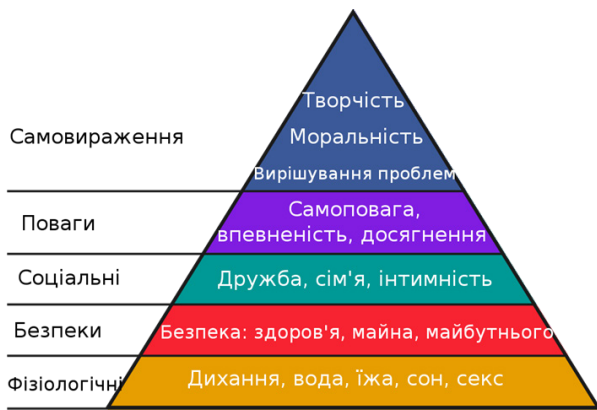


Рис. 6. Піраміда потреб А. Маслоу [8]

сім'ї) у Москві та Києві скоротився лише на 9 років при загальному потрібному часі на здійснення накопичень відповідно 75 та 65 років та при середній тривалості життя відповідно – 72,5 і 71,4 років [12, 17]. Отже, порівняно з усередненими ресурсно-часовими можливостями індивідумів зміни не були визначальними характеру. Така ж ситуація є характерною майже для всіх урбаністичних центрів світу, на які й припадає основна частка житлової забудови.

**Висновки з проведеного дослідження.** Відкритість суспільства (концепція котрого передбачає не лише плюралізм думок та інтересів, захист людських прав і свобод тощо, а й відсутність принципових економічних бар'єрів) робить підгалузь житлового будівництва в Україні одним з основних інвестиційних атракторів, як і в усьому світі. Цей факт дозволяє передбачити в найближчому періоді подовження сталого позитивного розвитку підгалузі житлового будівництва за умов відсутності значних соціально-політичних потрясінь, котрі могли би пов'язуватися з кардинальними змінами загальносвітового рівня.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акимов В. В., Макарова Т. Н., Мерзляков В. Ф., Огай К. А. Экономика отрасли (строительство). – М.: ИНФРА-М, 2006. – 304 с.
2. Асаул А. Н., Старовойтов М. К., Фалтинский Р. А. Управление затратами в строительстве. – СПб: ИПЭВ, 2009. – 392 с.

3. В Україні чоловіки живуть на 15 років менше, ніж у Швеції, та на 10 років менше, ніж наші жінки // Експрес. – 18 вересня, 2016. Режим електронного доступу: <http://expres.ua/news/2016/09/18/203306-ukrayini-choloviky-zhyvut-15-rokiv-menshe-shveciyi-10-rokiv-menshe-nashi>

4. Верхоглядова Н.І., Бородін М.О., Негода А.С. Проблема ефективності собівартості будівельно-монтажних робіт на сучасному етапі розвитку будівельної індустрії України // Молодий вчений. – № 4 (31). – квітень, 2016. – С. 31-34.

5. Вяткин М. Е, Птухина И. С., Мусорина Т. А. Стоимостный инжиниринг инвестиционно-строительной сферы // Сметно-договорная работа в строительстве. – 2014. – № 5. – С. 21-28.

6. Закон України «Про будівельні норми». – Відомості Верховної Ради України, 2010. – № 5. – Ст. 41.

7. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності». – Відомості Верховної Ради України, 2011. – № 34. – Ст. 343.

8. Піраміда потреб Абрахама Маслоу. Режим електронного доступу: <https://uk.wikipedia.org/>

9. Рогожин П. С., Гойко А. Ф. Економіка будівельних організацій – К.: Видавничий дім «Скарби», 2001. – 448 с.

10. Сич Є. М. Економіка транспортної швидкості: Монографія-есе / Є. М. Сич, В. М. Кислий. – К.: «Видавництво «Логос», 2014. – 412 с.

11. Сытник И. П., Хазан М. Я., Кучеренко К. Р. и др. Экономика строительства. – М.: Стройиздат, 1970. – 371 с.

12. Тривалість життя росіян досягла рекордних 72,5 року – глава МОЗ РФ // Гордон. – 11 вересня, 2017. Режим електронного доступу: <http://gordonua.com/ukr/news/worldnews/-trivalist-zhittja-rosijan-dosjagla-rekordnih-72-5-rokiv-glava-moz-rf-206736.html>

13. Украина в лидерах по падению цен на квартиры: когда могут подорожать «квадраты» и что происходит // Сегодня. – 30 Июня 2017. Режим електронного доступу: <https://ukranews.com/news/505591-ukrayna-na-2-meste-v-mirovom-reytynge-padenyya-cen-na-zhyle-no-pokupat-kvartyry-ukrayncam-dorogo>

14. Ціноутворення у будівництві. Зб. офіц. док. та роз'яснень. – К.: Інпроект, 2003. – 300 с.

15. Черняк В. З. Экономика и управление на предприятии (строительство). – М.: КноРус, 2009. – 736 с.

16. Чистов Л. М. Экономика строительства. – СПб: Питер, 2001. – 384 с.

17. <http://www.ukrstat.gov.ua/> Державна служба статистики України / Статистична інформація / Економічна статистика / Економічна діяльність / Будівництво

# НАРОЩЕННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ФІНАНСОВОЇ СПРОМОЖНОСТІ

## INCREASE OF TAX POTENTIAL OF OTG IN CONTEXT OF PROVIDING OF THEM FINANCIAL POSSIBILITY

*Доведено взаємозалежність між формуванням податкових платежів та рівнем розвитку економіки відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Обґрунтовано необхідність пошуку способів оптимізації оподаткування на рівні об'єднаних територіальних громад в контексті реформи місцевого самоврядування. Досліджено основні результати функціонування місцевих бюджетів України, Карпатського регіону і Львівської області та новостворених ОТГ. Розглянуто фінансові аспекти формування власних доходів місцевих бюджетів. З'ясовано можливості підвищення фінансової спроможності ОТГ за рахунок оптимізації низки податків, надходження яких повністю або частково направлені до доходів місцевих бюджетів.*

**Ключові слова:** об'єднана територіальна громада, фінансова спроможність, фінансово-економічний потенціал, податковий потенціал, податок на доходи фізичних осіб, акцизний податок з реалізації підакцизних товарів, майнові податки.

*Доказано взаємозалежність між формуванням податкових платежів та рівнем розвитку економіки відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Обґрунтовано необхідність пошуку способів оптимізації оподаткування на рівні об'єднаних територіальних громад в контексті реформи місцевого самоврядування. Досліджено основні результати функціонування місцевих бюджетів України, Карпатського регіону і Львівської області та новостворених ОТГ.*

*Рассмотрены финансовые аспекты формирования собственных доходов местных бюджетов. Выяснено возможности повышения финансовой состоятельности ОТГ за счет оптимизации ряда налогов, поступления которых полностью или частично направлены в доходы местных бюджетов.*

**Ключевые слова:** объединенная территориальная община, финансовая состоятельность, финансово-экономический потенциал, налоговый потенциал, налог на доходы физических лиц, акцизный налог на реализацию подакцизных товаров, имущественные налоги.

*The interdependency between forming of tax payments and the level of economy development of the relevant administrative and territorial unit is proved. The necessity of searching for ways to optimize taxation at the level of united territorial communities in the context of the reform of local self-government is substantiated. The main results of the functioning of local budgets of Ukraine, the Carpathian region and Lviv region and the newly formed OTGs are researched. The financial aspects of the formation of own revenues of local budgets are considered. The possibilities of increasing the financial capability of OTG are clarified due to the optimization of a number of taxes, the proceeds of which are wholly or partly directed to local budget revenues.*

**Key words:** united territorial community, financial capacity, financial and economic potential, tax potential, personal income tax, excise tax on the sale of excisable goods, property taxes.

УДК 330:336.22:336.145(477)

Патицька Х.О.

аспірант, м.н.с.

Інститут регіональних досліджень

імені М.І. Долишнього

Національної академії наук України

**Постановка проблеми.** Формування спроможних територіальних громад як основний серед проміжних результатів децентралізації, яка, розпочавшись у 2014 році, триває і сьогодні, вимагає посиленої уваги та поглибленого дослідження показників їх розвитку та фінансової забезпеченості, а також рівня використання фінансово-економічного потенціалу громад. Враховуючи визначення та трактування об'єднаних територіальних громад (ОТГ), як фінансово спроможних, а також для нарощення фінансово-економічного потенціалу та забезпечення ефективного його використання необхідним є дослідження та удосконалення його податкової складової як, по-перше, ключового «наповнювача» бюджетів, по-друге, стимулятора (або дестимулятора) економічного розвитку громади.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження питання пошуку способів оптимізації системи оподаткування на місцевому рівні було актуальним на всіх етапах розвитку місцевого самоврядування в Україні. Особливо гостро

воно постає сьогодні, в період фінансової децентралізації та адміністративно-територіальної реформи. Свої роботи цьому питанню присвятили Жаліло Я.А., Казюк Я.М., Карлін М.І., Крисоватий А.І., Луніна І.О., Сторонянська І.З., Швабій К.І., Юрій С.І та інші. Попри це, питання реформування справляння податків та їх зарахування до бюджетів різних рівнів залишається відкритим.

**Метою статті** є дослідження основних аспектів формування податкових доходів бюджетів ОТГ у рамках децентралізації та пошук шляхів забезпечення стимулюючого впливу оподаткування на економічний розвиток територіальних громад.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Реформування місцевого самоврядування та децентралізація покликані забезпечити формування фінансово спроможних адміністративно-територіальних утворень базового рівня. Тому в табл. 1 подано порівняння власних доходів місцевих бюджетів України, Карпатського регіону, Львівської області та відповідних ОТГ на одну особу у 2015-2016 рр., що дозволить проаналізу-

вати рівень виконання основних завдань децентралізації.

У середньому за місцевими бюджетами України власні доходи становлять станом на 1 січня 2017 року 3435,5 грн на одну особу, в ОТГ – 2339,9 грн на особу, що становить лише 68,1% власних доходів за місцевими бюджетами України. Щодо Карпатського регіону, тут ці показники значно нижчі: за місцевими бюджетами – 2607,0 грн на особу, в ОТГ – 1267,2 грн, тобто 48,6% показника місцевих бюджетів. За бюджетами Львівської області: 3460,6 та 1375,0 грн на особу відповідно. Таким чином, власні доходи ОТГ на особу становлять 39,7% власних доходів місцевих бюджетів загалом.

Причин суттєвої різниці власних доходів на одного жителя при порівнянні місцевих бюджетів та бюджетів ОТГ є дві. По-перше, до складу ОТГ практично не входять великі міста, більшість громад утворені шляхом об'єднання сіл, селищ та невеликих міст. Серед 159 ОТГ лише три сформовані навколо міст обласного значення – Лиманська ОТГ Донецької області, Балтська та Біляївська ОТГ Одеської області (при тому, що в Україні налічується 187 міст обласного значення). Це суттєво впливає на показники власних доходів та бюджетної забезпеченості загалом. По-друге, суттєвий вплив на низький рівень власних доходів на особу в ОТГ у порівнянні з місцевими бюджетами має географічний фактор. Найбільшу кількість

Таблиця 1  
**Динаміка власних доходів місцевих бюджетів та бюджетів ОТГ на одну особу у 2015-2016 рр.**  
(грн. на особу)

Показники	Місцеві бюджети			Бюджети ОТГ		
	2015	2016	Темп приросту, %	2015	2016	Темп приросту, %
<b>Україна</b>						
<b>Власні доходи</b>	<b>2287,9</b>	<b>3435,5</b>	<b>150,2</b>	<b>696,7</b>	<b>2339,9</b>	<b>335,9</b>
ПДФО	1279,3	1846,8	144,4	76,3	1254,9	-
Акцизний податок	179,0	271,9	151,9	157,8	264,5	167,6
Плата за землю	345,5	545,4	157,9	254,5	401,1	157,6
Єдиний податок	255,7	401,5	157,0	204,5	321,6	157,3
Інші податкові надходження	228,4	369,8	161,9	77,1	94,4	122,4
<b>Карпатський регіон</b>						
<b>Власні доходи</b>	<b>1714,9</b>	<b>2607,0</b>	<b>152,0</b>	<b>436,9</b>	<b>1267,2</b>	<b>290,0</b>
ПДФО	959,0	1435,5	149,7	-	592,8	-
Акцизний податок	206,8	332,1	160,6	156,8	247,4	157,8
Плата за землю	180,1	286,0	158,8	120,9	196,0	162,1
Єдиний податок	195,0	302,4	155,1	105,5	163,4	154,9
Інші податкові надходження	174,0	251,0	144,2	53,7	67,2	125,1
<b>Львівська область</b>						
<b>Власні доходи</b>	<b>2105,0</b>	<b>3460,6</b>	<b>164,4</b>	<b>470,9</b>	<b>1375,0</b>	<b>292,0</b>
ПДФО	1164,5	1824,4	156,7	-	594,9	-
Акцизний податок	209,5	330,5	157,7	144,2	262,6	182,1
Плата за землю	211,9	331,9	156,6	229,7	355,8	154,9
Єдиний податок	243,6	395,3	162,3	73,7	127,3	172,7
Інші податкові надходження	242,4	578,4	238,6	23,3	34,3	147,2

Джерело: на основі даних Державної казначейської служби України, Головного управління Державної служби статистики України у Львівській області [1]

ОТГ з аналізованих 159-ти сформовано на заході України – у Тернопільській (26), Хмельницькій (22) та Львівській (15), тобто майже 40% усіх ОТГ. При цьому, об'єднані громади на заході характеризуються високим рівнем залежності від надання дотацій з Державного бюджету, що відповідно також має вплив на зниження показників бюджетної забезпеченості сформованих громад.

Попри це темпи приросту власних доходів на одну особу в ОТГ значно вищі, ніж в середньому за місцевими бюджетами. Власні доходи бюджетів 159 ОТГ зросли втричі порівняно з надходженнями до бюджетів місцевих рад, що увійшли до складу таких громад. Причиною суттєвого зростання власних надходжень ОТГ є зміна структури власних надходжень ОТГ у 2016 році в порівнянні з 2015 роком – ПДФО став основним бюджетотворюючим податком і складає в середньому за бюджетами 159 ОТГ 53,7%, тобто більше  $\frac{1}{2}$  всіх податкових доходів.

Надходження ПДФО до бюджетів ОТГ повністю залежать від рівня їх економічного розвитку, зокрема, розташування на території громади підприємницьких структур. Джерелом надходження ПДФО до громад з низьким рівнем економічного розвитку є оподаткування працівників бюджетних установ (закладів освіти, охорони здоров'я, культури та органів управління). Враховуючи анонсовану оптимізацію шкіл та медичних установ, яка передбачає зменшення їх кількості, можна прогнозувати зниження надходження ПДФО на особу в таких громадах, що сприятиме зростанню їх фінансової залежності від державного бюджету.

Попри це, європейський досвід справляння та зарахування ПДФО засвідчує, що цей податок виступає інструментом забезпечення фінансової самостійності місцевих бюджетів та індикатором ефективності розвитку підприємницької діяльності та залучення інвестиційних ресурсів на відповідній території, зокрема, є вагомим показником ефективності ринку праці. При цьому, справедливість в оподаткуванні цим податковим платежем оцінюється не через оцінку сплати податку – «хто скільки сплатив», а через оцінку вірності розподілу податкового навантаження на платників – «скільки коштів залишається у платника податку після його сплати». Тобто на перше місце висувається сприйняття ПДФО, як інструмента підвищення фінансово-економічного потенціалу території, що є особливо важливим для забезпечення фінансової спроможності територіальних громад в Україні.

Відтак, можна виокремити такі проблеми та напрями оптимізації справляння ПДФО до місцевих бюджетів:

1. В Україні за оподаткування ПДФО передбачене однакове податкове навантаження як на соціально незахищені верстви населення, так і на громадян з доходами, вищими за середні, що не

відповідає принципу соціальної справедливості та є неефективним з позиції характеристики ПДФО, як засобу стимулювання розвитку фінансово-економічного потенціалу території. Натомість у більшості розвинених країн використовується прогресивна шкала оподаткування ПДФО з використанням різних ставок для населення з різними рівнями доходів. При визначенні ставки ПДФО враховується сімейний стан платника, кількість працюючих у його сім'ї, наявність дітей та осіб, яких необхідно утримувати [4; 5; 9].

Такий крок – можливість стимулювання соціально-економічного розвитку територіальних громад, оскільки є запорукою зменшення тих, хто ухиляється від сплати податків та працюють у тіньовому секторі економіки, а також можливістю забезпечення соціальної справедливості та зниження податкового тягаря, врахування індивідуальних характеристик життєдіяльності кожного платника ПДФО. При цьому використання прогресивної шкали оподаткування ПДФО є особливо ефективним для розвитку економіки, адже вилучаючи фінансові ресурси у забезпеченого населення та залишаючи їх у малозабезпечених, держава перерозподіляє їх на користь останніх, стимулюючи таким чином використання коштів для споживання та заощадження, а відтак і розвитку економіки.

2. Важливою є проблема з вірністю зарахування ПДФО до бюджету територіальної громади, на території якої фактично розташовано структурний підрозділ суб'єкта господарювання, чи за місцем реєстрації головного офісу. Для прикладу, у Львівській області одним з основних завдань є зарахування податку з доходів фізичних осіб, який сплачується автозаправними станціями ПАТ «Укрнафта» та ТЗОВ «ЮСК Україна», зареєстрованими у м. Києві, до бюджету області. Аналогічна ситуація і щодо найбільших підприємств Львівщини (Львівгаззбут, ТЗОВ «Овація», ТЗОВ «Галичина»), відокремлені підрозділи яких розміщені в одних населених пунктах, а ПДФО сплачують за місцем реєстрації підприємств [7].

Відповідно до ст. 95 Цивільного кодексу України, відокремленим підрозділом визначено філії та представництва, відомості про які підлягають обов'язковій реєстрації – включенню до ЄДРПОУ. Розташування підрозділу підприємства на іншій території не є причиною до внесення такого підрозділу до ЄДРПОУ, визначення, як відокремленого, і взяття на облік як самостійного платника податків. Відтак, законодавством не обмежується права підприємства на самостійне визначення підрозділу структурним чи відокремленим. А ст. 168 Податкового кодексу України стосується виключно відокремлених підрозділів юридичних осіб, відомості про яких є внесеними до ЄДРПОУ та які визначені самостійними платниками податків.



Отже, на сьогодні в рамках чинного законодавства підприємствам дана можливість самостійно визначати напрям сплати ПДФО. Враховуючи особливості та принципи функціонування податкової системи, це неприпустимо. По-перше, існує негативний вплив на прогнозованість надходжень до бюджетів. По-друге, враховуючи тенденції до сплати податку підприємствами саме за місцем реєстрації головного офісу, якими переважно є великі міста, дана ситуація негативно впливає на фінансову спроможність сільських територіальних громад, на території яких розміщені та функціонують підрозділи підприємств. Таким чином, на законодавчому рівні має бути затверджене положення, яке точно визначає особливості визначення підрозділу підприємства, як відокремленого.

3. Попри це, ПДФО визначається, як плата за надані суспільні послуги. Тому в перспективі доцільною є передача надходжень від оподаткування цим податком до місцевих бюджетів за місцем фактичного проживання (реєстрації) осіб, доходи котрих оподатковуються.

Важливим джерелом власних доходів місцевих бюджетів стало запровадження акцизного податку з реалізації підакцизних товарів.

Досліджуючи особливості справляння акцизного податку, слід визначити його сильні та слабкі сторони. До сильних сторін оподаткування акцизним податком з реалізації підакцизних товарів належать: становлення податку, як вагомого дохідного джерела місцевих бюджетів та стабільність його надходження. До слабких сторін віднесено такі: стимулювання зростання асиметричності фінансової спроможності територіальних громад через залежність надходжень акцизного податку від територіального розташування громади (надходження податку значно вищі у приміських та прикордонних громадах, а також тих, що розташовані вздовж автошляхів міжнародного та національного значення); подвійність оподаткування товару (базою оподаткування є вартість товару з урахуванням податку на додану вартість та специфічної адвалерної компоненти акцизного податку); вплив на зниження зацікавленості органів місцевого самоврядування в ефективному використанні фінансово-економічного потенціалу території (обсяги надходження податку не вимагають розвитку соціальної та економічної ситуації території громади, оскільки в більшості залежать від розміщення на її території автозаправних станцій, у результаті чого за наявності вагомого дохідного джерела органи місцевого самоврядування втрачають стимули для розвитку території). Окрім того, через необов'язковість використання системи електронного обліку операцій з продажу підакцизних товарів, яка передбачає мінімізацію впливу людського фактору на процес формування звітності суб'єктами підприємницької діяльності,

місцеві бюджети недоотримують значних обсягів надходження від сплати акцизного податку з реалізації підакцизних товарів.

Основним недоліком запровадження акцизного податку з реалізації підакцизних товарів є нерівномірність розподілу надходжень від його справляння. Відтак, для уникнення цієї ситуації та забезпечення соціальної справедливості доцільним є забезпечити акумулювання надходжень податку на консолідованому Єдиному казначейському рахунку з наступним їх пропорційним розподілом між бюджетами базової ланки.

Розподіл надходжень акцизного податку з реалізації підакцизних товарів у розрізі бюджетів районів не сприятиме повному вирішенню проблеми (різниця між надходженням податку на одну особу в районах Львівської області коливається від 83,4 грн у Турківському районі до 885,8 грн у Пустомитівському районі), адже все ще спостерігатиметься значна диференціація. Натомість надходження податку на одну особу в розрізі областей різняться значно менше. Якщо не брати до уваги надходження акцизного податку з реалізації підакцизних товарів на одну особу у Донецькій та Луганській областях (де через окупацію та близькість фронту поширення та функціонування автозаправних станцій, супермаркетів та магазинів припинилося), співвідношення найвищого та найнижчого показника становить 2,14 рази. Таким чином, розподіл акцизного податку в розрізі місцевих бюджетів області та його пропорційний розподіл між територіальними громадами дозволить знизити рівень асиметричності фінансової спроможності останніх.

Враховуючи специфіку сплати податку (переважно податковий тягар лягає на автоводіїв при придбанні пального), доцільним є його направлення до спеціального фонду бюджетів базового рівня з чітко визначеним цільовим спрямуванням – фінансування ремонту доріг комунальної власності (оскільки податок фактично сплачується саме автоводіями, з метою дотримання принципу соціальної справедливості платник податку має отримувати відповідну вигоду (суспільну послугу) від його сплати).

Особливо важливим в умовах децентралізації та формування фінансово та економічних спроможних адміністративно-територіальних одиниць базового рівня є забезпечення ефективного справляння податків на майно. Згідно досліджень Організації економічного співробітництва та розвитку, перерозподіл податкового тягаря на користь податків на майно може забезпечити прискорення економічного зростання та сприяти ефективному використанню фінансово-економічного потенціалу територіальних громад.

Основною перевагою майнового оподаткування є стимулювання ефективного використання

майна передовсім суб'єктами господарювання. Власник майна зобов'язаний сплатити податок в будь-якому випадку: і за отримання доходів від використання майна, і у випадку, якщо користування ним не приносить прибутків. Утримання активів, які є непродуктивними, стає не вигідним, що стимулює власника майна до його ефективного використання або продажу. Таким чином зростає ринкова пропозиція нерухомості та її доступність для новоутворених та перспективних підприємницьких структур, що є особливо корисним ефектом, оскільки сприяє розвитку підприємницького потенціалу, залученню інвестиційних ресурсів та виступає джерелом економічного зростання.

Водночас основною проблемою функціонування майнових податків залишається низька частка надходжень таких податків, що свідчить про неефективно сформовану систему їх справляння та невисокий вплив для забезпечення стимулювання ефективного використання фінансово-економічного потенціалу територій, оскільки мова йде про місцеві податки.

Зростання ролі майнових податків у зміцненні фінансової спроможності територіальних громад можливе за умови усунення низки проблем, наведених далі. 1. Нарахування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, суттєво ускладнене тим, що близько 95% нерухомого майна не зареєстровано у електронній базі реєстру прав власності на нерухоме майно. Зазначене не дозволяє охопити оподаткуванням усе нерухоме майно і отримати в повному обсязі доходи від цього податку. 2. Експлуатація житлових будинків здійснюється без введення до експлуатації та подальшої реєстрації речових прав на нерухоме майно, що пов'язано зі складністю та високою вартістю процедури даного процесу та обумовлює недоотримання коштів до місцевих бюджетів громад. 3. Землі поза межами населених пунктів не передані у розпорядження органам місцевого самоврядування, їх основним розпорядником залишається Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру. 4. Існує проблема нестачі фінансових ресурсів для проведення нормативної грошової оцінки земель та її інвентаризації.

## Висновки з проведеного дослідження.

З проведеного дослідження можна виокремити такі способи збільшення податкових надходжень до бюджетів ОТГ та зробити такі висновки щодо формування власних доходів громад:

- ПДФО є основним бюджетотворюючим податком для ОТГ, тому особливо важливим є розвиток та залучення представників підприєм-

ництва на територію сформованих громад, що забезпечить збільшення надходжень ПДФО до їх бюджетів;

- акцизний податок виступає важливим джерелом фінансових надходжень до бюджетів, проте, у результаті його запровадження зросте рівень фінансово-економічної диференціації розвитку громад. Забезпечення пропорційного розподілу податку між місцевими бюджетами сприятиме вирішенню зазначених проблем, а забезпечення цільового спрямування надходжень від податку у зв'язку з особливостями його справляння дозволить встановити відповідність принципам оподаткування;

- зросла роль місцевих податків та зборів у складі власних доходів ОТГ, зокрема, податків на майно. Попри це, доцільним є усунення проблем, пов'язаних з їх адмініструванням та нарахуванням: для податку на нерухоме майно – забезпечити повну реєстрацію нерухомого майна в електронній базі реєстру прав власності на нерухоме майно та введення до експлуатації речових прав на нерухоме майно, що дозволить охопити об'єкт оподаткування у повному обсязі та отримати до бюджету надходження від податку в повному обсязі; для плати за землю – забезпечення проведення грошової оцінки та інвентаризації земель для збільшення надходжень плати за землю до бюджетів ОТГ. Ці кроки дозволять отримати надходження місцевих податків у повному обсязі.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Децентралізація. Виконання доходів місцевих бюджетів за 2016 рік. Кабінет міністрів України. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Міністерство фінансів України. – Режим доступу: [http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/MinReg\\_FEB-2017-mini\\_\(1\).pdf](http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/MinReg_FEB-2017-mini_(1).pdf).
2. Духновська Л. М. Вплив ставки податку на доходи фізичних осіб на доходи громадян України / Л. М. Духновська, Р. А. Пономаренко // Проблеми та перспективи регулювання міжнародних економічних відносин: збірник наукових праць. – Дніпропетровськ, 2014. – С. 266-270.
3. Карлін М.І. Встановлення ставок основних податків в Україні на основі принципу прогресивності / Карлін М.І. // Регіональна економіка. – 2015. – № 4. – С. 102-107.
4. Звіт про роботу департаменту фінансів у 2016 році та завдання на 2017 рік. Департамент фінансів ЛОДА. – 2017.
5. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ / Луніна І.О. // Економіка України. – 2014. – № 11. – С. 61-75.

## АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ УКРАЇНИ ЯК ІНДИКАТОРІВ ВПЛИВУ ДЕТЕРМІНАНТ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### ANALYSIS OF INTERNATIONAL RATINGS OF UKRAINE AS INDICATORS OF THE SHADOW ECONOMY DETERMINANTS INFLUENCE

*У статті розглянуто взаємозв'язок обсягів тіньової економіки із рейтингом «Doing Business», індексами сприйняття корупції та економічної свободи. За допомогою кореляційного аналізу доведено тісноту взаємозв'язку між міжнародними рейтингами та обсягами мінізації національних економік. Підтверджено, що зазначені індикатори можуть розглядатися, як відображення впливу різнобічних детермінант функціонування тіньової економіки в Україні.*

**Ключові слова:** рейтинг «Doing Business», індекс сприйняття корупції, індекс економічної свободи, рівень мінізації економіки.

*В статье рассмотрена взаимосвязь объемов теневой экономики с рейтингом «Doing Business», индексами восприятия коррупции и экономической свободы. С помощью корреляционного анализа доказано тесноту взаимосвязи между международными рейтингами и объемами теневизации национальных экономик. Подтверждено, что указанные*

*индикаторы могут рассматриваться как отражение влияния разносторонних детерминант функционирования теневой экономики в Украине.*

**Ключевые слова:** рейтинг «Doing Business», индекс восприятия коррупции, индекс экономической свободы, уровень теневизации экономики.

*The article deals with the relationship between the size of the shadow economy with the rating "Doing Business", the indexes of corruption perception and economic freedom. Using correlation analysis, the interconnection between international ratings and the shadowing of national economies is proved. It is confirmed that the noted indicators can be considered as reflecting the influence of the various determinants of the shadow economy functioning in Ukraine.*

**Key words:** Doing Business rating, corruption perception index, index of economic freedom, level of economy shadowing.

УДК 330.101.54

**Рейкін В.С.**

к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту  
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

**Постановка проблеми.** Поліваріантність історичних умов розвитку в межах певних хронологічних періодів формують специфічну систему чинників, які отримують емпіричне підтвердження на рівні держав, локальних територій чи сфер діяльності. Однак, в основі феномена тіньової економіки лежать переважно спільні процеси та закономірності, які не зводяться до диференціації соціально-економічного розвитку окремих країн.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем тінізації економіки займалися такі вітчизняні науковці, як: З. Варналій, В. Засанський, С. Коваленко, І. Мазур, В. Предборський, М. Флейчук та інш. У контексті функціонування тіньових процесів та явищ окремої уваги заслуговують публікації таких зарубіжних авторів: Г. Беккера, Е. де Сото, Ф. Шнайдера, Е. Фейга.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є підтвердження опосередкованого взаємозв'язку між міжнародними рейтингами України як індикаторами впливу детермінант функціонування тіньової економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проаналізуємо взаємозв'язок міжнародних рейтингів країн як індикаторів, що опосередковано відображають вплив різнобічних детермінант на рівень тінізації економіки. Дослідження тісноти взаємозв'язку здійснимо порівняльним методом. Для цього скористаємося даними Ф. Шнайдера щодо вибірки країн, які мають відносно значні обсяги тіньової економіки. Оскільки масштаби тінізації на макрорівні напряму залежать від розвитку офіційної економіки, використаємо ключові міжна-

родні рейтинги держав: регуляторні умови ведення бізнесу «Doing Business», індекс сприйняття корупції організації «Transparency International» («CPI») та індекс економічної свободи організації «Heritage Foundation». Зазначений взаємозв'язок на прикладі 14 найбільш тінізованих держав та України подано в табл. 1.

Із табл. 1 видно, що на світовому рівні чітко простежується прямий взаємозв'язок між обсягами тінізації країн та індексами економічної свободи і сприйняття корупції – коефіцієнт кореляції Пірсона відповідно становить 0,91 та 0,9. Тобто частка тіньової економіки зростає одночасно зі зниженням місця певної країни у зазначених міжнародних рейтингах. Стосовно рейтингу «Doing Business» коефіцієнт кореляції дещо нижчий та відповідає середньому рівню тісноти зв'язку – 0,66. Проте, не чітке підтвердження наявності статистичної кореляції між двома досліджуваними показниками не свідчить про однозначну відсутність взаємозв'язку як такого.

Рейтинг «Doing Business» формується Світовим банком та за своєю сутністю відображає, насамперед, ефективність регуляторних механізмів розвитку національної економіки певної країни. Рейтинг спрямований на оцінювання умов функціонування підприємницького середовища у приватному секторі економіки. Загалом методологія «Doing Business» для дослідження процесів тінізації є адекватною, оскільки зосереджується переважно на суб'єктах малого і середнього підприємництва, які значною мірою здійснюють свою діяльність приховано. Світовий банк враховує

Таблиця 1

Взаємозв'язок обсягів тіньової економіки та основних міжнародних рейтингів країн, 2015 р.

№ з/п	Країна	Обсяги тіньової економіки, %	Місце в рейтингу		
			Умови ведення бізнесу («Doing Business»)	Індекс сприйняття корупції (Transparency International: «CPI»)	Індекс економічної свободи («Heritage Foundation»)
1	Болгарія	30,6	38	69	55
2	Естонія	26,2	16	23	8
3	Казахстан	33,8	41	123	69
4	Киргизстан	33,1	67	123	82
5	Кіпр	24,8	47	32	45
6	Латвія	23,6	22	40	37
7	Литва	25,8	20	32	15
8	Мальта	24,3	80	37	58
9	Польща	23,3	25	30	42
10	Росія	41,2	51	119	143
11	Румунія	28	37	58	57
12	Таджикистан	43,1	132	136	140
13	Туреччина	27,8	55	66	70
14	Україна	47,1	81	130	162
15	Хорватія	27,7	40	50	81
Коефіцієнт кореляції		X	0,66	0,90	0,91

Джерело: сформовано автором за даними Ф. Шнайдера, Світового банку та провідних міжнародних організацій «Heritage Foundation» і «Transparency International» [1; 2; 3; 4, с. 6; 5, с. 17]

реально існуючі практики, однак, при формуванні рейтингу використовується інформація легального походження щодо необхідних формальних процедур.

На рис. 1 наведено місце України в рейтингу «Doing Business» протягом 2006-2015 рр. порівняно із динамікою рівня тінізації економіки згідно досліджень Ф. Шнайдера. Оскільки зазначений рейтинг номінально формується Світовим банком із однорічним випередженням, то для коректного співставлення однакових періодів відповідний графік на рис. 1 фактично зміщено на 1 рік (наприклад,

за 2015 р. відображено місце в рейтингу України відповідно до індексу «Doing Business-2016», який формально охоплює ретроспективний період дослідження попереднього року).

Із графіків на рис. 1 не можна зробити однозначний висновок про те, що чим кращі умови для ведення підприємницької діяльності, тим нижчі обсяги тінізації економіки України, яка загалом належить до держав із незадовільними умовами функціонування бізнес-середовища. Відповідно до рейтингу «Doing Business» станом на кін. 2016 року Україна займає 80 місце серед 190 дер-

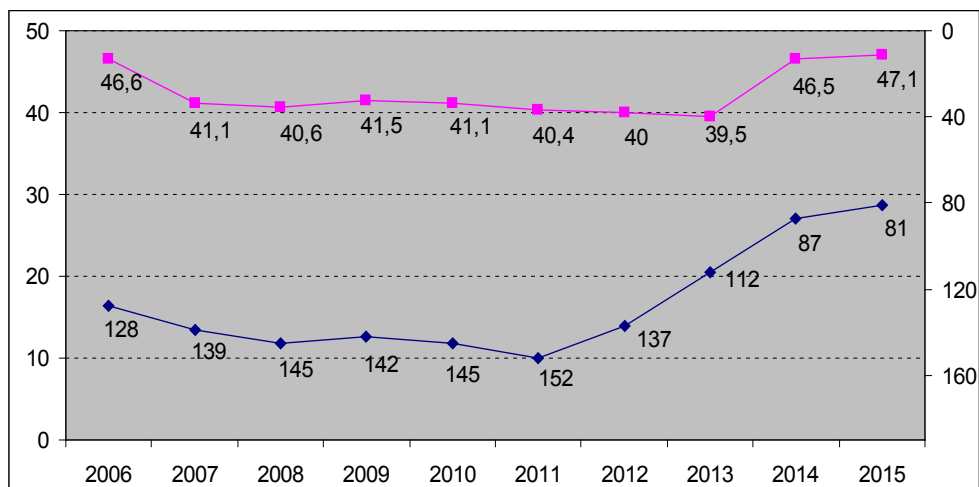


Рис. 1. Місце України в рейтингу «Doing Business» та динаміка рівня тінізації економіки (%), 2006-2015 рр.

Джерело: сформовано автором за даними Світового банку та досліджень Ф. Шнайдера [1; 5, с. 17]



жав світу. Навіть позитивні зміни протягом останніх п'яти років («+» 72 місця) кардинально не покращили загальну позицію в рейтингу України, яка значно поступається таким країнам, як: Білорусія, Росія, Молдова (із європейських країн нижчий рейтинг має лише Албанія), залишаючись державою із критично високим рівнем тінізації національної економіки: 47% станом на 2015 р. [5, с. 17]. Слід зауважити, що певний прогрес у рейтингу частково відбувся завдяки методологічним змінам Світового банку, зокрема, за рахунок збільшення кількості показників у сфері оподаткування.

Загалом інтегрований рейтинг «Doing Business» формується за десятьма вузькоспеціалізованими компонентами, які приблизно в однаковій мірі відображають співвідношення двох важливих частин: положення законодавства та практику його застосування. На рис. 2 наведено рейтинг України за окремими складовими «Doing Business-2016».

Із рис. 2 видно, що проблемними для нашої країни залишаються майже всі оцінювані компоненти рейтингу. Виключення становлять правила отримання кредитів та умови для створення підприємств, за якими Україна знаходиться серед лідерів дерегуляції – відповідно 19 та 24 місця. Високе місце в рейтингу за останньою складовою було обумовлене реформою спрощення реєстрації бізнесу: за даними Світового банку для формального створення підприємства необхідно здійснити 4 процедури тривалістю до 5 днів. Одночасно високі позиції за компонентом «отримання кредиту», насамперед, визначені відносно ліберальним законодавством стосовно аспекту регулювання застав; проте, рейтинг не враховує величину кредитної ставки, яка в Україні є однією із найбільших серед європейських держав.

Протягом останніх п'яти років найбільшого прогресу було досягнуто за компонентами «реєстрація власності» («+» 102 місця) та «оподаткування» («+» 98 місць). Позитивна динаміка щодо реєстрації власності обумовлена відкриттям майнових реєстрів та іншої інформації. Покращення за складовою «оподаткування» відбулося переважно за рахунок зменшення кількості податків та зниження базової ставки ЄСВ. Оскільки податкове навантаження є однією із фундаментальних детермінант тінізації економіки та принципово важливою компонентою для підприємницького середовища, складова «оподаткування» потребує окремого аналізу та оцінки. Хоча «оподаткування» залишається частиною загального рейтингу «Doing Business», доцільність цієї компоненти як рівноцінної з іншими є сумнівною.

Найбільш проблемними для України залишаються складові, за якими низькі показники рейтингу або суттєво не змінюються тривалий період, або погіршуються: дозвільна система у сфері будівництва, підключення до енергомереж та вирішення проблем із банкрутством суб'єктів господарювання.

Узагальнюючи, варто виокремити таку тенденцію: за компонентами, які відносяться до законодавчої частини, Україна має вищі позиції в рейтингу «Doing Business», оскільки нормативні умови та правила легше реформувати. Стосовно практики імплементації законодавства, яка визначає умови реальних бізнес-процесів, то ситуація оцінюється порівняно низькими місцями в рейтингу. При цьому безпосередній вплив регуляторних механізмів розвитку підприємництва у приватному секторі на рівень тіньової економіки України аналітично не підтверджується. Цей факт пояснюється скоріше окремими недоліками методології формування рейтингу «умови ведення бізнесу». Однак,

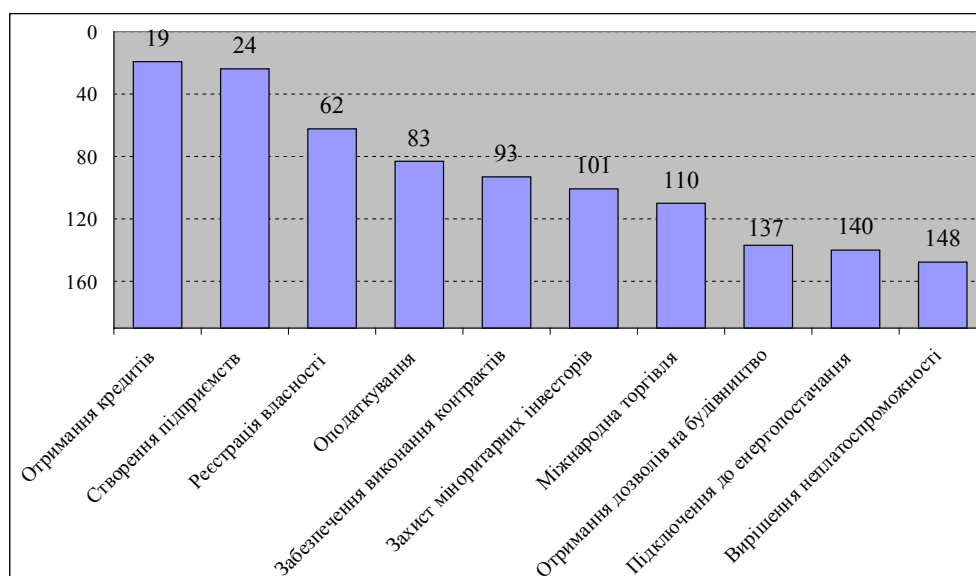


Рис. 2. Рейтинг України «Doing Business-2016» за окремими складовими, місце

Джерело: сформовано автором за даними Світового банку [1]

«Doing Business» є універсальним загальноєвропейським інструментом оцінювання умов функціонування підприємницької діяльності в різних країнах світу, а тому залишається досить важливим індикатором і для України.

Очевидно, що оціночні компоненти рейтингу «Doing Business» не можуть повністю враховувати всі існуючі реалії та національну специфіку. Також ігнорується актуальний для таких держав, як Україна, корупційний чинник, який є одним із ключових детермінант тінізації економіки. Окрім того, при розрахунку загального агрегованого показника вважається, що 10 його складових мають рівноцінну вагу. Вплив будь-якої компоненти може бути більшим за інші, причому такі співвідношення є нестійкими та можуть змінюватися залежно від різних умов. Тому необхідно застосовувати лише комплексний вплив різнобічних чинників, які взаємодоповнюють один одного. Для цього проаналізуємо також можливий взаємозв'язок між обсягами тінізації економіки різних країн з іншими рейтингами міжнародного рівня за індексами економічної свободи організації «Heritage Foundation» та сприйняття корупції «Transparency International: CPI».

Індекс економічної свободи загалом визначається, як середнє значення із десяти інших рівнозначних індексів, кожен з яких оцінюється за стобальною шкалою, що відповідає максимально можливому рівню свободи. Згідно із цим інтегральним індексом формується рейтинг країн, що поділяються на групи за такими показниками: «деспотичні» – 0-49,9 балів; «в основному невольні» – 50-59,9; «помірно вільні» – 60-69,9; «в основному вільні» – 70-79,9; «вільні» – 80-100 балів.

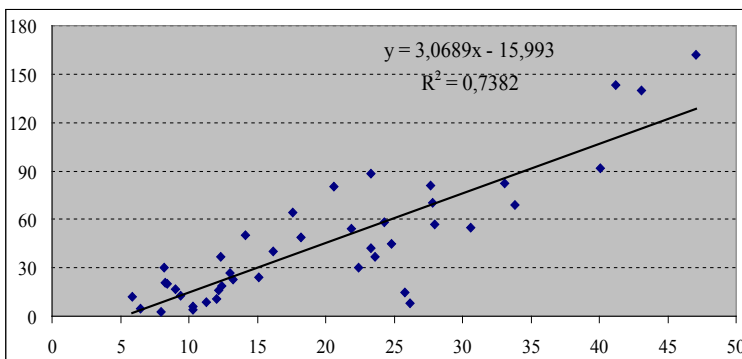
На рис. 3 подано графічне відображення взаємозв'язку масштабів тіньової економіки (за даними Ф. Шнайдера) порівняно із індексом економічної свободи на прикладі вибірки із 42 країн. Оскільки зазначений індекс інформаційно має випереджувальний характер, то за аналогією із методикою відображення динаміки показників «Doing Business» застосуємо однорічне зміщення даних. Це дасть змогу досягти коректного порівняння за співставними періодами. Коефіцієнт парної кореляції між показниками рівня тінізації та індексів економічної свободи країн становить 0,86, що статистично підтверджує наявний взаємозв'язок (коефіцієнт апроксимації лінійною функцією становить 0,74).

На рис. 4 наведено динаміку рейтингу України за індексом економічної свободи та рівня тінізації протягом 2006-2015 рр.

Як видно із даних рис. 4, Україна за індексом економічної свободи станом на кін. 2015 року займає 162 місце із 180 країн світу, що на 62 позиції нижче Білорусії та на 52 місця гірше порівняно із Росією. При цьому на відміну від зазначених країн в цьому рейтингу позиції України протягом останніх 10 років перманентно серед аутсайдерів (незначно вищі місця за 2006-2007 рр. обумовлені меншою кількістю країн, що охоплені статистикою дослідженням). Номінально індекс економічної свободи України становить 48,1 бала, що відповідає групі країн із «депресивною економікою». Отриманий показник орієнтовно на 19 балів нижчий за середнє значення європейських країн та на 13 балів – за середній світовий рівень. Від початку ведення рейтингу (1999 р.) лише у 2002-2007 рр. індекс економічної свободи України незначно перевищував мінімальний пороговий рівень держав із «загалом невольною економікою» (51-55,8 бала).

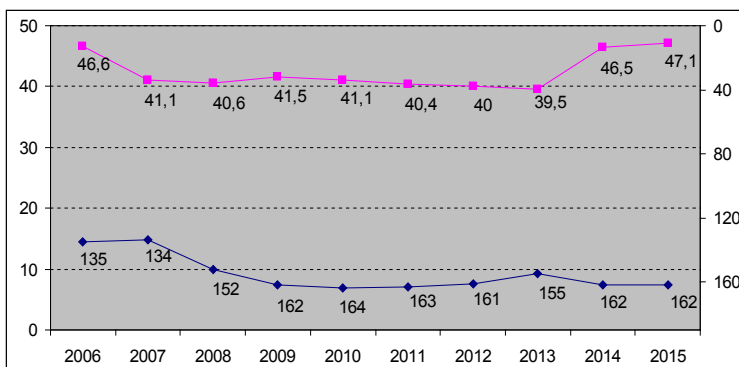
На рис. 5 подано оцінку окремих структурних складових індексу економічної свободи України, що відображає його фактичний стан за 2015 рік.

Отже, із даних діаграми 5 бачимо, що відносно високі оцінки Україна має за індек-



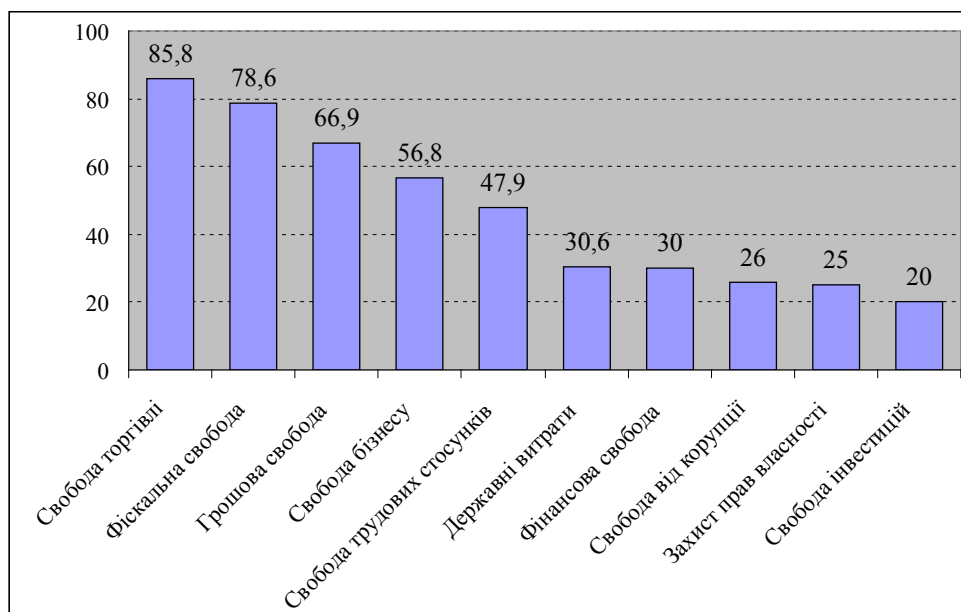
**Рис. 3. Залежність обсягів тінізації економіки (%) від показників індексу економічної свободи (місце в рейтингу), 2015 р.**

Джерело: сформовано автором за даними організації «Heritage Foundation» та досліджень Ф. Шнайдера [2; 4, с. 6-7; 5, с. 17]



**Рис. 4. Місце України в рейтингу за індексом економічної свободи та динаміка рівня тінізації економіки (%), 2006-2015 рр.**

Джерело: сформовано автором за даними організації «Heritage Foundation» та досліджень Ф. Шнайдера [2; 5, с. 17]



**Рис. 5. Рівень оцінки складових індексу економічної свободи України 2016 року, балів**

Джерело: сформовано автором за даними організації «Heritage Foundation» [2]

сами «свободи торгівлі» та «фіскальної свободи» – відповідно 85,8 та 78,6 бала із 100 можливих. Найбільш проблемними складовими тривалий період залишаються «захист прав власності», «свобода інвестицій» та «свобода від корупції» (20-26 балів), які загалом визначають низьке місце України в загальному рейтингу економічної свободи.

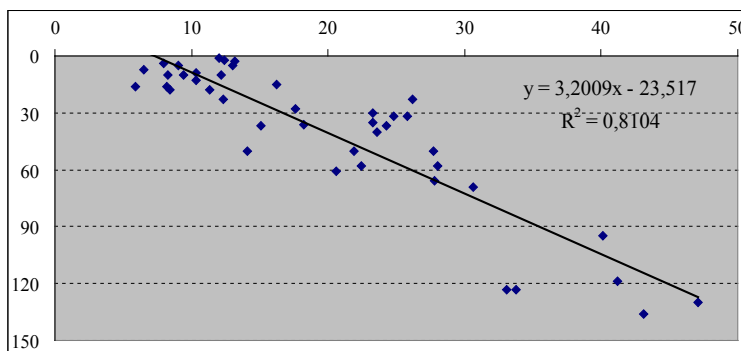
Індекс сприйняття корупції («CPI») формується провідною організацією «Transparency International» та базується на низці експертних опитувань фінансово-правових інституцій міжнародного рівня. У результаті кожна із країн цього рейтингу оцінюється за оберненою шкалою: від 100 балів – корупція відсутня, до 0 балів – максимальний рівень корупції [3].

На рис. 6 відображено тенденцію взаємозв'язку обсягів тіньової економіки на прикладі вибірки із 42 країн (за даними Ф. Шнайдера) порівняно з індексом сприйняття корупції. Коефіцієнт парної кореляції становить 0,9, що статистично підтверджує тісну позитивну залежність між двома зазначеними показниками (коефіцієнт лінійної апроксимації становить 0,81).

На рис. 7 наведено рівень індексу сприйняття корупції в Україні порівняно із обсягами тіньової економіки протягом 2006-2015 рр.

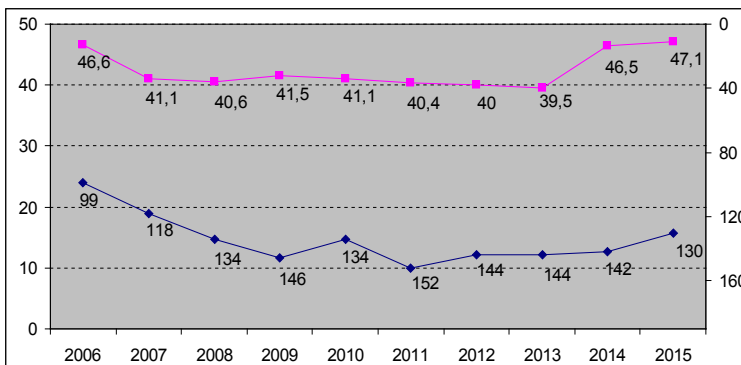
Станом на кінець 2015 року Україна в рейтингу «CPI» із 27 балами займає

130 місце серед 168 держав світу. Як видно із графіка на рис. 7, протягом останніх десяти років ситуація фактично не покращилася – Україна має най-



**Рис. 6. Залежність обсягів тінізації економіки (%) від індексу сприйняття корупції (місце в рейтингу), 2015 р.**

Джерело: сформовано автором за даними [3; 4, с. 6; 5, с. 17]



**Рис. 7. Місце України в рейтингу за індексом сприйняття корупції та динаміка рівня тінізації економіки України (%), 2006-2015 рр.**

Джерело: сформовано автором за даними [3; 5, с. 17]

нижчий рейтинг серед усіх європейських держав. Це свідчить про загальний незадовільний стан у сфері мінімізації корупції, що спричинює в т.ч. значні масштаби тінізації національної економіки.

### **Висновки з проведеного дослідження.**

Оскільки масштаби тінізації на макrorівні напряду залежать від умов розвитку офіційної економіки, для аналізу використано ключові міжнародні рейтинги України: умови ведення бізнесу «Doing Business», індекс сприйняття корупції організації «Transparency International» («CPI») та індекс економічної свободи організації «Heritage Foundation».

На основі аналізу місця України в рейтингу «Doing Business» протягом 2006-2015 рр. та динаміки рівня тінізації не можна зробити однозначний висновок про те, що чим кращі умови для ведення підприємницької діяльності, тим нижчі обсяги тіньової економіки (коефіцієнт кореляції – 0,66). Очевидно, що оціночні компоненти рейтингу «Doing Business» не повністю відображають усі існуючі реалії та національну специфіку. Для врахування комплексного впливу інших чинників проаналізовано та підтверджено взаємозв'язок між обсягами тінізації економіки різних країн з іншими рейтингами міжнародного

рівня: індексами економічної свободи організації «Heritage Foundation» та сприйняття корупції «Transparency International: CPI» (коефіцієнти кореляції відповідно 0,91 та 0,9).

### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Офіційна веб-сторінка Doing business (Індекс умов ведення бізнесу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.doingbusiness.org/rankings](http://www.doingbusiness.org/rankings)
2. Офіційна веб-сторінка The Heritage Foundation: Index of Economic Freedom [Електронний ресурс] / Режим доступу: [www.heritage.org/index/country/ukraine](http://www.heritage.org/index/country/ukraine)
3. Офіційна веб-сторінка Transparency International [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://cpi.transparency.org/>
4. Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments [Електронний ресурс] / F. Schneider. – 2015. – Режим доступу: [www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf](http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf)
5. Schneider F. The Size and Development of the Shadow Economies of Ukraine and Six Other Eastern Countries over the Period of 1999 – 2015 / F. Schneider // Наук. журнал ХНЕУ «Економіка розвитку». – 2016. – № 2 (78). – С. 12-20.



## МАКРОЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

## MACROECONOMIC CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S STATE INVESTMENT POLICY

У статті проведено дослідження макроекономічних умов, котрі визначають передумови та базові засади становлення процесів інвестиційної активності національної економіки, що буде закладена в державній інвестиційній політиці. Здійснено оцінювання реалій економічного стану інвестиційного ринку враховуючи фінансове, нормативно-правове, інституціональне та кадрове забезпечення. Проведене наукове дослідження спонукає до привернення уваги, що державній інвестиційній політиці необхідно приділяти врегулювання за групами адміністративних та економічних напрямів. Також у даній статті здійснено порівняння даних двох областей як бази для апробації результативності запуску державної інвестиційної політики, що максимально відображає економічний стан та умови в загальнонаціональній економіці.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна політика, структура національної економіки.

В статье проведено исследование макроэкономических условий, определяющих предпосылки и базовые основы становления процессов инвестиционной активности национальной экономики, будет заложена в государственной инвестиционной политике. Осуществлен оценивания реалити экономического состояния инвестиционного рынка учитывая финансовое, нормативно-правовое, институциональное и кадровое обеспечение. Проведенное научное исследование побуждает к привлечению внимания, что государственной инвестиционной политике необходимо уделять урегулирования по группам административных и экономических направлений. Также в данной статье проведено сравнение данных двух областей как базы для апробации результативности запуска государственной инвестиционной политики, максимально отражает экономическое положение и условия в общенациональной экономике.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, структура национальной экономики.

The article analyzes the macroeconomic conditions that determine the preconditions and the basic principles of the formation of processes of investment activity of the national economy that will be laid down in the state investment policy. The valuation of the realities of the economic situation of the investment market is taken into account, taking into account financial, regulatory, institutional and personnel provision. The conducted scientific research prompts attention to the fact that state investment policy needs to be addressed by groups of administrative and economic areas. Also, this article compares the data of two areas as a basis for testing the effectiveness of the launch of state investment policy, which maximally reflects the economic situation and conditions in the national economy.

**Key words:** investments, investment policy, structure of national economy.

УДК 334.7.01

Сержанов В.В.

к.е.н., доцент,  
декан економічного факультету  
Ужгородський національний університет

**Актуальність теми дослідження.** Проблема даного дослідження пов'язана із незадовільним станом фінансового, нормативно-правового, інституціонального та кадрового забезпечення, коли інвестиційна політика України здійснюється нерівномірно в галузевому, регіональному та інших напрямках. Нормативне забезпечення несистематизоване, показники діяльності інвестиційних центрів є дуже низькими і комплексно не аналізуються, відсутні дієві механізми стимулювання інвесторів, політична деструктивність реформ обмежує можливості припливу іноземних інвестицій. Вивчення кола питань, пов'язаних з дослідженням макроекономічних умов, спрямоване на пошук нових напрямів формування державної інвестиційної політики з метою максимального економічного ефекту від даного процесу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні дослідження та прикладні розробки стали предметом досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед останніх досліджень варто відзначити внесок таких науковців, як: В.М. Гейця, С.А. Єрохіна, М.М. Єрмошенка, В.К. Черняка, Г.К. Ялового, В.Я. Шевчука та інш. Проте, у сучасних умовах для підвищення конкурентоспромож-

ності національної економіки інвестиційний клімат виступає визначальним фактором економічного розвитку держави, тому відчувається потреба у додаткових дослідженнях макроекономічних умов формування державної інвестиційної політики з урахуванням міждисциплінарності проблеми. Даним питанням у попередніх наукових дослідженнях приділялося недостатньо уваги.

**Метою даної статті** є дослідження макроекономічних умов формування державної інвестиційної політики України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Практика країн, що здійснили економічний прорив, а також тих країн, де процеси економічного розвитку відбуваються і сьогодні свідчить, що однією з умов економічного прориву є активна інвестиційна діяльність, що здійснюється відповідно до визначеної державної інвестиційної політики.

Досліджуючи світовий досвід, варто взяти до уваги практику керівництва Японії, котре проводило виважену державну інвестиційну політику, опираючись на затверджену програму. Так за спеціальною розробленою державною інвестиційною програмою, спираючись на пріоритети розвитку виробничої сфери економіки і враховуючи наси-

ченість світового ринку продукцією традиційних галузей, проводилася політика стримування інвестиційної активності лише в традиційних областях діяльності, скорочуючи тим самим їх трудовий і виробничий апарат, але одночасно стимулюючи пошук інших областей вкладання капіталів як у нових перспективних, так і в уже існуючих галузях.

Податкові та кредитні пільги надавалися традиційним галузям тільки з метою згортання або переорієнтування виробництва. Істотну роль зіграла і штучно посиленна державою ринкова конкуренція, що проводиться шляхом зниження імпорتنих тарифів (аж до повної їх відміни) на безперспективну продукцію. У той же час, важливою складовою частиною стратегії уряду, спрямованої на пристосування економіки до нових умов відтворення, стали широкі пільги для нових галузей.

Таким чином, весь період промислового підйому і подальшого бурхливого економічного розвитку Японії супроводжувався перш за все максимально можливим і динамічним інвестуванням нових наукоємних галузей. Паралельно стабілізувалися або помірно росли інвестиції і у традиційні галузі.

Досвід Японії свідчить про те, що хороші результати досягаються лише у тому випадку, коли продумана інвестиційна політика вміло поєднується з використанням сприятливих внутрішніх чинників і опирається на підтримку кваліфікованих управлінських кадрів.

Отже, засвідчуючи досвід провідних країн світу, зауважимо, що всі економічні процеси в сучасних умовах побудовані на основі окремих елементів забезпечення. Створення та розвиток державної інвестиційної політики України можливий за умови існування відповідного забезпечення, в тому числі фінансового, нормативно-правового, інституціонального та кадрового. Реалізація державної інвестиційної політики побудована на основі значної кількості законів та постанов (понад 100), що

регулюють порядок її проведення, інструментарій, учасників, окремі ризики та методи захисту інвесторів. Узагальнюючий нормативний документ у вигляді державної інвестиційної політики на сьогодні відсутній. Центральним органом виконавчої влади у сфері формування та реалізації державної інвестиційної політики в Україні є Кабінет Міністрів України.

У сьогоднішніх умовах високих політичних та економічних ризиків актуалізуються питання розробки державної інвестиційної політики, котра б забезпечувала та сприяла інвестиційній привабливості України. Значну роль у цьому процесі відіграють макроекономічні умови, котрі визначають передумови та базові засади становлення процесів інвестиційної активності національної економіки, що буде закладена в державній інвестиційній політиці.

Загалом здійснити оцінювання факторів легкості ведення бізнесу в Україні змогло міжнародне дослідження («Doing business»), що наведено у табл. 1.

Міжнародне оцінювання рейтингу «Doing business» в Україні засвідчило незначні позитивні зрушення. За результатами наведених в таблиці 1 даних ми зробили висновок, що незважаючи на загальну тенденцію полегшення ведення бізнесу в Україні, показники національної економіки є значно нижчими, ніж у країнах, що мають дохід нижче середнього: Вірменія – 38 місце, Молдова – 44 місце, Монголія – 64 місце, Марокко – 68 місце. Наведена інформація спонукає до привернення уваги до того, що державній інвестиційній політиці необхідно приділяти увагу врегулюванню саме адміністративних обмежень та процедур, зокрема, отриманню дозволів, оподаткуванню і міжнародній торгівлі, захисту інтересів інвесторів.

За оцінками експертів Світового банку, ефект від підвищення позицій у рейтингу «Doing

Таблиця 1

Рейтинг складових «Doing business» в Україні у 2011-2017 рр., місце

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Реєстрація підприємства	118	116	50	69	70	24	20
Отримання дозволів на будівництво	182	182	183	68	139	137	140
Підключення до системи енергопостачання	169	170	166	182	138	140	130
Реєстрація власності	165	168	149	88	64	62	63
Кредитування	21	23	23	14	17	19	20
Захист інвесторів	108	114	117	107	87	101	70
Оподаткування	181	183	165	157	106	83	84
Міжнародна торгівля	136	144	145	153	109	110	115
Забезпечення виконання контрактів	44	44	42	44	98	93	81
Вирішення питань неплатоспроможності	158	158	157	141	141	148	150
Загальний рейтинг, місце	149	152	137	112	96	81	80

Джерело: [www.doingbusiness.org/data/ExploreEconomies/ukraine](http://www.doingbusiness.org/data/ExploreEconomies/ukraine)

business» вимірюється додатковими інвестиціями у країну в обсязі 500-600 млн дол. США за 1 позицію. А оскільки за розрахунками експертної групи Українського інституту майбутнього щорічний обсяг необхідних інвестицій для економічного розвитку країни становить 20 млрд дол. США. Відповідно для залучення інвестицій на цю суму Україна повинна піднятися у рейтингу на 40 пунктів та зайняти щонайменше 40 місце із 190 країн світу. Для цього слід здійснити ряд реформ: у податковій політиці; судовій системі; земельних відносинах; валютній системі; сфері міжнародної торгівлі.

За даними Рейтингу інвестиційної привабливості регіонів України у 2013 році найбільший обсяг інвестицій було здійснено у м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську області та АРК. Однак, зі змінами у територіальній цілісності України відбулося певне зміщення в пріоритетах інвестування у регіони. До початку антитерористичної операції на Сході нашої країни валовий регіональний продукт був вище середньо українського показника у Донецькій, Тернопільській, Івано-Франківській, Київській, Кіровоградській, Луганській, Львівській, Сумській, Хмельницькій, Чернігівській областях.

З 2014 року відбулося зниження інвестиційної активності у всіх регіонах, окрім Львівської, Івано-Франківської та Хмельницької областях. Зросла регіональна диспропорційність інвестування. За останні 2 роки лідерами в освоєнні інвестицій є м. Київ та Київська обл., Дніпропетровська та Донецька області. Пріоритет в інвес-

тиційній активності віддано тим областям, котрі є промисловими «локомотивами», що рухають економіку України.

У таблиці 2 наведено порівняння даних двох областей як бази для апробації результативності запуску державної інвестиційної політики, що максимально відображає економічний стан та умови в загальнонаціональній економіці. Для прикладу взято Одеську та Львівську області, що базуються на інвестиційній пріоритетності територій з високим рівнем промислового розвитку.

Обидві вибрані області мають високий експортний потенціал, логістичні вузли, а також близькість до потенційно значних та важливих ринків збуту національної продукції у країнах ЄС.

Метою формування державної інвестиційної політики України є кілька ключових завдань, це і: залучення іноземних інвесторів для стабілізації наявної економічної ситуації, створення нових робочих місць, подолання безробіття, упровадження високотехнологічних виробництв для реалізації конкурентних переваг у міжнародній торгівлі.

Для досягнення вищенаведених завдань необхідно розробити алгоритм послідовності дій, що дозволить максимально конкретизувати процес розроблення державної інвестиційної політики. Для цього необхідним є узгодження сучасних реалій інвестиційного ринку з відповідним фінансовим, нормативно-правовим, інституціональним та кадровим забезпеченням.

На основі проведеного аналізу макроекономічних умов формування державної інвестиційної

Таблиця 2

**Оцінка інвестиційної привабливості Одеської та Львівської областей**

Одеська область	Індикатор	Львівська область
Географічне розташування, клімат, інфраструктура	Сильна сторона	Близькість до кордону з ЄС, високий ступінь забезпеченості природними ресурсами
Відсутність промислових майданчиків, неефективність функціонування місцевої влади і роботи з інвесторами	Слабка сторона	Транспортна інфраструктура, надання адміністративних послуг органами влади
Розвиток інфраструктурно-кадрового потенціалу	Можливості	Розвиток інфраструктури, пом'якшення митних процедур, розвиток НДДКР-потенціалу, імплементація нових технологій у виробничий процес
Захист прав інвесторів	Загрози	Коливання туристичних потоків, захист прав інвесторів
Використання туристичного потенціалу, розвиток співпраці з місцевою владою в системі «Єдиного інвестиційного вікна», збільшення обсягу та чисельності інвестиційних проектів, залучення ПІІ, розвиток експорту та використання транспортних можливостей	Рекомендації	Розвиток місцевого самоврядування, спрощення вантажно-митних процедур, розвиток технологічно нового виробництва, регулювання бізнесу, активізація залучення іноземних інвесторів
Високий конкурентний тиск, недостатній попит, високий регуляторний тиск, високі ставки кредитів, високі ставки податків	Основні перешкоди	Низька ліквідність бізнесу, високі ставки кредитів, високі ставки податків та конкурентний тиск, несприятлива політична ситуація

політики визначено, що в Україні наразі відсутнє чітко сформоване нормативно-правове забезпечення цього процесу. Сучасна економічна ситуація та державна політика пріоритетним визнає залучення іноземних інвестицій у різні галузі та регіони та легкості ведення бізнесу в Україні («Doing business»).

При цьому ключовими складовими організаційного забезпечення державної інвестиційної політики в Україні має стати побудова відповідного законодавчого механізму її реалізації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, узагальнюючи методологічні та практичні основи дослідження макроекономічних умов формування державної інвестиційної політики в Україні, у даній статті здійснено оцінювання реалій економічного стану інвестиційного ринку враховуючи фінансове, нормативно-правове, інституціональне та кадрове забезпечення.

Перспективами подальших наукових досліджень в цьому напрямі має стати розробка формування державної інвестиційної політики зважаючи на першочерговість умов активізації інвестиційної діяльності галузей та регіонів. З цією метою необхідним до розгляду також постане питання діагностики необхідних та обов'язкових вимоги до державної інвестиційної політики в частині забезпечення економічного зростання.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балдин К. В. Инвестиции в инновации: учеб. пособие / К. В. Балдин, И. И. Передеряев, Р. С. Голов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 238 с.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstst.rada.gov.ua>
3. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 337, [3] с.
4. Салига К. С. Методологія наукового дослідження економічної ефективності інвестицій в інноваційні проекти / К. С. Салига. // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_2\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_23)
5. Соціально-економічний розвиток України за січень-липень 2017року/ Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Стан інвестиційної діяльності в Україні /Інвестиційна діяльність в Україні від 23.-2.2016 // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
7. Романенко А. Активізація державного інвестування в сучасних умовах/Ф ормування ринкових відносин в Україні. – 2014. – №6. – С. 29-39
8. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М. : АСТ, 2004. – 784 с.
9. [www.doingbusiness.org/data/ExploreEconomies/ukraine](http://www.doingbusiness.org/data/ExploreEconomies/ukraine)



# ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

## STATE REGULATION OF THE TELECOMMUNICATION SERVICES MARKET UNDER CONDITIONS OF STRUCTURAL TRANSFORMATIONS OF THE NATIONAL ECONOMY

*В статті розглядаються засади та проаналізовано сучасні тенденції розвитку ринку телекомунікаційних послуг України. Розкрито характерні особливості функціонування національного ринку телекомунікаційних послуг, які впливають на форми і методи державного регулювання із виявленням специфіки організації моделі управління сферою телекомунікацій України. Обґрунтовано напрями удосконалення регуляторної політики держави у сфері телекомунікацій.*  
**Ключові слова:** державне регулювання, регуляторна політика, ринок, телекомунікаційні послуги, національна економіка.

*В статье рассматриваются принципы и проанализированы современные тенденции развития рынка телекоммуникационных услуг Украины. Раскрыты характерные особенности функционирования национального рынка телекоммуникационных услуг, которые влияют на формы и методы государственного регулирования с выявлением специфики организации модели управления*

*сферой телекоммуникаций Украины. Обоснованы направления усовершенствования регуляторной политики государства в сфере телекоммуникаций.*

**Ключевые слова:** государственное регулирование, регуляторная политика, рынок, телекоммуникационные услуги, национальная экономика.

*The article presents and analyzes the principles and the current trends of the market of telecommunication services in Ukraine. The article reveals the distinctive characteristics of functioning of the national telecommunication services market, that influence the forms and methods of the state regulation, with the identification of specific features of the organization of the management model of the telecommunications sector in Ukraine. The directions of improvement of the regulatory state policy in the area of telecommunications are substantiated.*

**Key words:** state regulation, regulatory policy, market, telecommunication services, national economy.

УДК 654.01:338.47

Франчук О.П.

викладач

Київський коледж зв'язку

**Постановка проблеми.** Державне регулювання економіки відіграє важливу роль у розвитку національної економіки, так і сфери телекомунікацій зокрема, що особливо пов'язано із активною фазою конвергенції останньої із сферою інформатизації (інформаційних технологій) та формування політики регулювання цих сфер світовими інституціями як однієї сфери електронних комунікацій. Крім того, інноваційні зміни та перманентний технологічний розвиток сфери телекомунікацій обумовлює необхідність відповідних інституційних трансформацій й коригувань у діючому регулятивному середовищі. Зокрема, для подальшої конвергенції, яка змінює межі та характеристики обслуговування і стимулюючи пропозицію нових послуг, може знадобитися перегляд ряду елементів нинішньої структури економічного регулювання сфери телекомунікацій.

Сфера телекомунікацій є базисом національної економіки та будь-якої її сфери діяльності, ефективність якої ґрунтується на зростаючій потребі цілеспрямованого обміну впорядкованими даними. Проте зростаюча роль телекомунікацій в сфері послуг та побудові інформаційного суспільства в Україні обмежується стримуючим розвитком ринку телекомунікаційних послуг, пов'язаним із різноманітними проблемами та протиріччями, які не сприяють посиленню стратегічного положення України у лідерах по рівню розвитку телекомунікацій та інформаційно-комунікаційних технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Соціально-економічні відносини з надання телекомунікаційних послуг та їх державне регулювання залишаються практично недослідженими вітчизняними науковцями. Окремі аспекти їх державного та правового регулювання розглядалися в працях О.М. Боярчука, Ю.М. Батуріна, О.Ю. Кашинцевої, В.О. Калятіна, В.В. Ковалю, Т.В. Стройко, К.С. Шапошникова, Л.В. Шостак, А.В. Шамраєва та ін.

Значний внесок в дослідження проблем телекомунікаційної сфери зробили вчені П.П. Воробієнко, В.М. Гранатуров, В.В. Коваль, В.М. Орлов, О.С. Редькін, В.О. Стрій, М.М. Філон, Н.А. Хрущ та інші. В дослідженнях зазначених авторів наводиться обґрунтування необхідності державного втручання на ринок телекомунікаційних послуг, через ринкові провали чи невдачі. Але, на нашу думку, методичні засади та практичні рекомендації щодо державного регулювання конкуренції на ринку телекомунікаційних послуг потребують подальшого розвитку та удосконалення.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Регулювання відносин у сфері телекомунікацій із надання телекомунікаційних послуг вітчизняним законодавством не є досконалим, що пов'язано, насамперед, із наявністю значних прогалин у цій царині державного регулювання, що потребує подальшого дослідження системи державного регулювання ринку телекомунікаційних послуг в умовах структурних трансформацій національної економіки.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування та визначення основних напрямів вдосконалення державного регулювання розвитку ринків телекомунікаційних послуг в умовах структурних трансформацій національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В загальному регулювання виступає як правовий інструмент для здійснення політики державного втручання в економіку чи її галузі, а головною метою – є захист громадських інтересів і суспільного добробуту, а для держав в яких інституціональне середовище не достатньо розвинене і присутні провали ринку, регулювання є одним з декількох інструментів політики, яке мають усунути зазначені вади для отримання бажаних соціальних результатів [9].

Відповідно до теорії громадських інтересів, розробленої Артуром Пігу, регулювання ґрунтується на вимогах громадськості щодо, по-перше, нівеляції ринкових провалів, переважно через проблеми монополії, та, по-друге, можливості держави виправляти ці ринкові провали на основі нормативно-правового забезпечення. Проте низька якість нормативно-правового забезпечення суттєво зменшує рівень конкурентоспроможності національної економіки через низьку довіру громадськості та бізнесу до інститутів влади і заохочує корупцію в державних установах і громадські процеси.

Надмірне регулювання за недосконалості нормативно-правового забезпечення із слабкими інституціональними можливостями, які створюють нормативне навантаження на бізнес, істотно знижує ефективність підприємництва та інноваційної діяльності із падінням якості вироблених товарів і послуг, тим самим погіршуючи добробут споживачів. Навіть при незалежності національного регулятора в будь-якій сфері національної економіки та намаганням ним сприяти соціальному добробуту у випадку низької якості нормативно-правового середовища та його інституційній неспроможності відбуватиметься подальше монопольне ціноутворення з боку окремих суб'єктів ринку. Вдосконалення вітчизняної нормативної бази може привести до якіснішого державного регулювання, а також до скорочення витрат на дотримання і виконання нормативних правил із можливістю в подальшому усунення адміністративних бар'єрів для зниження вартості ведення бізнесу та підвищенні ефективності ухвалення рішень.

Система державного регулювання складається з наступних складових:

- 1) інструментів нормативного регулювання;
- 2) регуляторних процесів;
- 3) інститутів;
- 4) політики регулювання.

Інструменти нормативного регулювання можуть охоплювати широкий діапазон: від зако-

нів й нормативних актів, які видаються урядом чи незалежним регулятором до дозволів і ліцензій, які видаються органами місцевого самоврядування.

Регуляторні процеси охоплюють процеси прийняття державних рішень при регулюванні сфери господарських відносин із оцінкою відповідного регуляторного впливу, що включає підготовку та ухвалення рішення і зіставлення альтернатив, можливої його та реалізації рішення.

Інститути формуються з метою використання державою своїх регуляторних повноважень та досягається на основі інституційного забезпечення державної регуляторної політики.

Державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності, згідно Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», – напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України [9]. Принципами державної регуляторної політики є: доцільність, адекватність, ефективність, збалансованість, передбачуваність та прозорість та врахування громадської думки [9].

Розпочата реформа державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності включає підвищення якості регулювання за допомогою ефективнішого узгодження нормативних політичних цілей та спрощення адміністративних процедур і дерегулювання, а також передбачає реформу системи державного контролю (нагляду).

За останні роки залишається проблема в реформі регулювання, яку можливо ефективно вирішувати за допомогою удосконалення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності. Кожна держава за роки свого існування вибудувала унікальну систему регулювання, яка функціонує на законах, правилах, процедурах для їх потреб, тому все частіше впроваджується така політика регулювання, яка направлена на зміцнення інститутів для більш ефективнішої системи регулювання.

В Україні також зроблено відповідні кроки до вдосконалення нормативної бази та державного регулювання, а починаючи з кінця XX століття, уряд все частіше спрямовує зусилля на реформу в деяких секторах економіки, таких як телекомунікації, ключові реформи в якій сприятимуть підвищенню ефективності бізнесу в інших галузях.

Метою державного регулювання у сфері телекомунікацій є максимальне задоволення попиту

споживачів на телекомунікаційні послуги, створення сприятливих організаційних та економічних умов для залучення інвестицій, збільшення обсягів послуг та підвищення їх якості, розвитку та модернізації телекомунікаційних мереж з урахуванням інтересів національної безпеки [3].

Базуючись на сучасних визначеннях державного регулювання економіки, ми вважаємо за доцільне уточнити це визначення в сфері телекомунікацій таким чином: державне регулювання ринку телекомунікаційних послуг – це сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу держави (національного регулятора та інших органів державної влади) на розвиток ринку телекомунікаційних послуг.

Державне регулювання ринку телекомунікаційних послуг безпосередньо впливає і на споживачів, і на виробників телекомунікаційних послуг. Формою ж взаємодії споживачів і виробників телекомунікаційних послуг є договірні відносини. Аналізуючи дослідження галузевого державного регулювання [7], сучасними особливостями регуляторної політики держави у сфері телекомунікацій вважаємо:

- державний нагляд за ринком телекомунікацій;
- забезпечення якості телекомунікаційних послуг;
- захист прав споживачів телекомунікаційних послуг.

Зростання обсягів сфери послуг свідчить про те, що в сучасних умовах послуги, зокрема телекомунікацій, виступають невід'ємною складовою будь-якого суспільства, а за останні роки телекомунікаційні послуги набувають все більшої соціальної спрямованості та створює інноваційну складову в соціально-економічному розвитку держави [4; 5].

Відповідно до офіційної статистики, телекомунікаційні та інформаційні послуги за значимістю посідали друге місце, де їх частка у 2014-2016 роках складала 20%, в тому числі телекомунікаційні послуги у 2014 році 13,42 %, у 2015 році – 11,83%, а у 2016 році – 10,43%, що пояснюється дещо нижчими темпами їх зростання у порівнянні із динамікою загального обсягу реалізованих послуг споживачам (125,2% проти 110,4%). Варто відмітити, що в межах виду послуг «Інформація та телекомунікації», саме близько половини (53,8% у 2016 році) із цих послуг припадало на телекомунікаційні послуги.

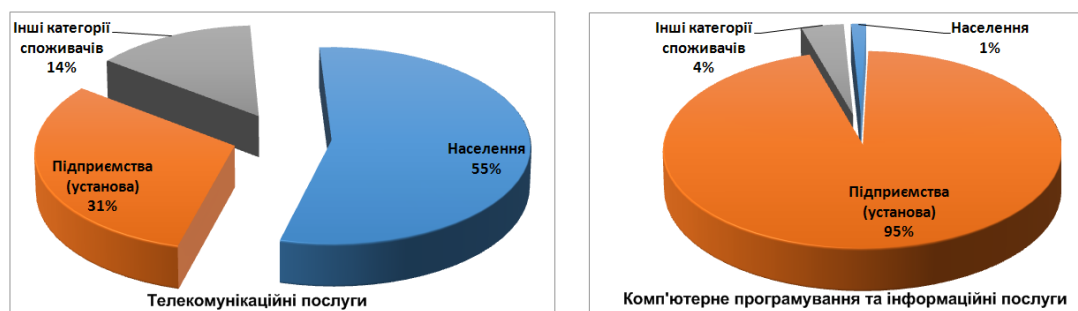
Найбільшу частку послуг, реалізованих різним групам споживачів, становили телекомунікаційні послуги (20,9%), які мають попит у більшості числа споживачів – це населення, а в дещо меншій мірі також організації і установи. В той же час послуги «Комп'ютерне програмування та інформаційні послуги» переважно надаються підприємствам (установам), а не населенню [1].

Таблиця 1

**Динаміка обсягу реалізованих послуг споживачам**

Види	2014		2015		2016		2016/2015
	Обсяг, млрд. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млрд. грн.	Питома вага, %	Обсяг, млрд. грн.	Питома вага, %	
<b>Усього</b>	<b>360,56</b>	<b>100%</b>	<b>433,25</b>	<b>100%</b>	<b>542,40</b>	<b>100%</b>	<b>125,19%</b>
Інформація та телекомунікації, в т.ч.:	74,27	20,60%	85,51	19,74%	104,06	19,19%	121,69%
- Телекомунікації (електрозв'язок)	48,39	13,42%	51,26	11,83%	56,58	10,43%	110,38%
- Комп'ютерне програмування та надання інформаційних послуг	16,52	4,58%	24,41	5,63%	33,60	6,19%	137,65%

Джерело: [1]



**Рис. 1. Розподіл обсягу реалізованих послуг за категоріями споживачів (у % до загального обсягу) у 2016 році, [1]**

Тенденції розвитку ринку телекомунікаційних послуг України співвідносяться із ситуацією, яка склалася на світових ринках щодо доходів, обсяг яких щорічно збільшуються на 5-7%. Доходи від надання телекомунікаційних послуг у 2016 році зв'язку склали 61 911,2 млн. грн., що на 10,8% більше ніж у 2015 році, а відповідно у 2015 році – 50851,8 млн. грн., що на 25 60,9 млн. грн. більше ніж у 2014 році, у 2014 році склали 48 334,6 млн. грн. що на 1 199,6 млн. грн. більше ніж у 2013 році та становить 2,5 % приросту порівняно із минулим роком [2].

В структурі доходів від надання послуг зв'язку, питома вага доходів від надання телекомунікаційних послуг зменшилася від 92,1% за підсумками 2014 року до 91,0% у 2015 році та 92,0% у 2016 році. Основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг виступають рухомий (мобільний) зв'язок, який найбільш домінує, а також паритетні фіксований телефонний зв'язок та комп'ютерний зв'язок (доступ до Інтернету), спільна частка яких у загальних доходах від надання послуг зв'язку за підсумками 2014 року склала 94,7%, а 2016 року – 80,3%.

Основними тенденціями функціонування ринку телекомунікаційних послуг в Україні є [10]:

- скорочення доходів операторів фіксованого телефонного зв'язку, що пов'язано із заміщенням послуг з боку операторів мобільного зв'язку;
  - активне впровадження телекомунікаційних мереж рухомого (мобільного) зв'язку третього покоління (3G);
  - підвищення попиту споживачів на мультимедійні конвергентні телекомунікаційні послуги та цифрові сервіси обумовило перерозподіл доходів по типу послуг, збільшення питомої ваги пакетних та гібридних тарифних планів;
  - запровадження операторами пакетування високошвидкісних мультимедійних послуг передачі даних (голосова телефонія, доступ до Інтернету та телебачення) із зростанням обсягів цих послуг;
  - розвиток мобільного широкосмугового зв'язку, як найдинамічнішого сегменту ринку телекомунікацій, являється для більшості населення єдиним варіантом для доступу до мережі Інтернет.
- Окрім зазначених тенденцій та проблем, як і раніше існують істотні відмінності у рівні проникнення та доступу до фіксованого, мобільного та широкосмугового зв'язку між окремими, особливо між міськими і сільськими регіонами, що потребує подальшого моніторингу і аналізу прогресу доступу до телекомунікацій із урахування підтримки:
- забезпечення доступу і розширення використання телекомунікацій і розширення доступу до них;
  - інклюзивності – подолання цифрового розриву і забезпечення широкосмугового зв'язку для усіх груп споживачів не залежно від регіону

– інновацій і партнерства зацікавлених сторін в сфері телекомунікацій;

– зменшення надмірних відходів та викидів парникових газів, генеровані галуззю телекомунікацій.

Як засвідчує світовий досвід розвинутих країн щодо ефективності регулювання ринку телекомунікаційних послуг, основними засадами в її досягненні є наступні пропозиції:

- скорочення регуляторних обмежень до мінімуму, необхідного для забезпечення якості обслуговування, включаючи універсальні послуги, а також для вирішення проблеми обмежених ресурсів;
- регулювання сфери телекомунікацій повинно бути предметом перевірки міри його застосування та більшої прозорості;
- незалежності регулятора в сфері телекомунікацій із відсутністю відповідальності перед будь-яким постачальником базових телекомунікаційних послуг та неупередженістю в рішеннях по відношенню до всіх учасників ринку;
- регуляторна діяльність має бути спрямована на спрощену процедуру та забезпечення гарантії взаємоз'єднання, посилення конкуренції для розподілу радіочастот, а також зменшення витрати на ліцензування.

Проте зазначені заходи щодо підвищення ефективності регулювання ринку телекомунікаційних послуг мають ґрунтуватися на виявленні проблем, повну діагностику чинників та інституціональних стимулів, що полягають в основі проблеми, вибору інструментів регуляторної політики.

Саме на основі інструментів регуляторної політики може забезпечуватися підвищення рівня конкуренції в користуванні телекомунікаційними мережами та послугами, що продукуватиме зниження тарифів та інноваційні пропозиції телекомунікаційних послуг і технологій, які визначають здатність економіки повністю брати участь в глобальних процесах [8].

Останнє десятиліття стало одним із ключовим у змінах національного ринку телекомунікацій, що вимагає від суб'єктів ринку необхідності адаптуватися і розвиватися, щоб залишатися конкурентоздатними. Розвиток нових видів послуг та ускладнення мікоператорських відносин обумовлює появу нових правових питань та викликів для існуючої нормативно-правової бази. В таких умовах на регуляторні органи покладається завдання із розробки законодавства та його виконання у відповідності до розвитку інформаційних та телекомунікаційних технологій. Оскільки сприятливе нормативно-правове середовище та інструменти державного регулювання критично важливі для інвестицій і інновацій, які виступають базисом швидкого росту сфери телекомунікацій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Телекомунікаційні технології стають більше уні-



версальними, а конвергенція телекомунікаційних послуг створює потенційні можливості для бізнесу, накладають значний тиск на ціни традиційних сегментів ринку, особливо в голосовій телефонії, що і впливає на традиційний режим регулювання ринку послуг телекомунікаційних послуг.

Обґрунтовано необхідність подальшого удосконалення нормативної бази в якості відповіді на конвергенцію технологій і послуг на ринку телекомунікацій як потреби в нормативних засобах правового захисту операторів телекомунікацій. Нормативно-правова база має враховувати баланс між рівнем контролю ринку, достатнім для ефектної конкуренції і відносно низьким рівнем регулятивного впливу для ведення бізнесу. Особливо це стосується сфери телекомунікацій, яка схильна до постійних технологічних змін і перманентного розвитку послуг, що потребує інституціоналізацію регуляторних норм, які мають відповідати потребам ринку згідно трансформаційних процесів на ньому, та бути направлені на усунення бар'єри для входу на ринок та запобігання зловживання домінуючим положенням.

Емпіричні дослідження показали, що для ефективного розвитку сфери телекомунікацій, як правило необхідно значно більше, ніж просто нівеляція бар'єрів входження в різні сегменти ринку телекомунікацій, тому саме від державного регулювання, що забезпечує цей доступ до ринку відіграє важливу роль в забезпеченні розвитку ринку телекомунікацій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діяльність підприємств сфери послуг. Статистичний бюлетень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

2. Звіт щодо діяльності НКРЗ та стану телекомунікацій в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nkrz.gov.ua/uk/1456082595/>

3. Інформація щодо результатів державного нагляду в галузі зв'язку за 2014-2016 роки / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації – Режим доступу: <http://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=94&language=uk>

4. Коваль В.В. Соціально-економічна ефективність розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності операторів телекомунікацій / В.В. Коваль // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2015. – № 13 – С. 154-161.

5. Коваль В.В. Стратегічні орієнтири розвитку сфери інфокомунікацій як складової національної інноваційної інфраструктури / Коваль В.В., Толкачова Г.В., Небога Т. В.// Проблеми економіки. – 2017. – № 1. – С. 89-93.

6. Про перелік видів діяльності у сфері телекомунікацій, що підлягають ліцензуванню [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=66&language=uk>.

7. Про телекомунікації: Закон України / Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 12. – Ст. 155. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

8. Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 № 386-р // Офіційний вісник України – 2013. – № 44. – Ст. 79.

9. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності. Закон України. // Офіційний вісник. – 2003. – № 41. – Ст. 2157.

10. РЕКОМЕНДАЦІЇ парламентських слухань на тему: «Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України» / Верховна Рада України; Постанова, Рекомендації від 31.03.2016 № 1073-VIII – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1073-19>

MODERN FEATURES OF THE FUNCTIONING  
OF THE TRANSPORT MARKET IN THE NATIONAL ECONOMYСУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ  
ТРАНСПОРТНОГО РИНКУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

*Market reform of the system of economic relations, social transformations and transformational changes taking place in the national economy over the past twenty years have caused the appearance of significant changes in the transport sector of the country. On the transport were carried out basic institutional transformations, initial privatization, the transition from direct administrative management of the transport industry to state regulation of subjects of the RTP, laid the legal framework for transport activities in the new economic conditions. As a result of market transformations, there are tens of thousands of transport entities operating in different organizational and legal forms. Consequently, this article is devoted to modern features of the functioning of the transport market in the national economy.*

**Key words:** state regulation, national economy, market, transport services market, transport, transport industry.

*Ринкове реформування системи економічних відносин, соціальні перетворення та*

*трансформаційні зрушення, що відбуваються в національній економіці понад двадцять останніх років, зумовили виникнення суттєвих змін в транспортному секторі країни. На транспорті були проведені базові інституційні перетворення, здійснено первісну приватизацію, перехід від прямого адміністративного управління транспортною галуззю до державного регулювання суб'єктів РТП, закладено правові основи транспортної діяльності в нових економічних умовах. В результаті проведення ринкових трансформацій у країні діють десятки тисяч транспортних суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм. Отже, дана стаття присвячена сучасним особливостям функціонування транспортного ринку в національній економіці.*

**Ключові слова:** державне регулювання, національна економіка, ринок, ринок транспортних послуг, транспорт, транспортна галузь.

UDC 327.39

**Shaposhnykov K.S.**

Doctor of Economics, Professor,  
Head of Black Sea Research  
Institute of Economy and Innovation

**Introduction.** In this market, almost 33 thousand registered enterprises of all forms of ownership and management conduct business activities, more than 90% of which are private entities. Thus, for example, the share of volumes of cargo transportation by entities of private ownership is 50.0%, while the largest share of it in road transport is 72.0%; accordingly, the share of volumes of passenger transportation by subjects of private ownership is 42.0%, including by road transport – 90.0% [3].

Unfortunately, these measures have not become sufficient for the formation of a civilized RTP and the creation of a competitive comprehensive and effective system for the provision of TP. Considering the possibility of further effective development of the RTP should take into account the following factors, namely [1; 2]:

The specifics of transport as links in the economic and production process. As one of the most important system-forming elements, transport determines the degree of development of economic potential and the industrial structure of any economically developed country. If it was previously believed that transport only contributes to the activities of industries in the manufacturing sector, serving as a service role, now it becomes a prerequisite for their growth. This determines the specificity of the mechanisms of development of the transport and road complex (TDP), which should develop at a faster pace, while at the same time in the functional and structural balance with others, first of all, the basic branches of the national economy.

The deep, fundamental changes associated with the implementation of innovative communication

and transport logistics technologies that promote the rational organization of freight traffic and are designed to ensure the sustainable development of the RTP, which guarantees the satisfaction of the demand for quality and comprehensive transport services. The main advantage of their use is the possibility of achieving a significant economic effect by reducing at least 30-40% of the total logistics costs of distribution, transportation, storage and distribution of commodity-material flows on the basis of optimization of logistic schemes of delivery of cargoes. Underestimation of the value of transport and logistics technologies inevitably leads not only to the reduction of financial and economic outcomes of transport industry enterprises, but also to the competitiveness of domestic goods on world commodity markets, which ultimately leads to a slowdown in the development of the state as a whole.

In addition, it should be taken into account that the latest post-crisis years have become a benchmark for the use of fundamentally new approaches to the problems of economic development, thus challenging many negative processes that have become crisis status. Among the set of other causes and problems of the crisis state of TPK among the largest is the problem of overcoming the unacceptably high depreciation of fixed assets and unsatisfactory state of transport infrastructure objects, which not only negatively affects the quality of the provision of TP, but also does not meet the current requirements of safe operation, reducing efficiency activity of the subjects of RTP and their competitiveness on the world market. Ultimately, this condition affects the indicators of

socio-economic development of the country (GDP, state budget revenues, employment of the population, etc.) and affects its international image [2].

**Analysis of recent research and publications.**

Features of the development of the transport market are devoted to the works of O. Boyko [1; 2], T. Ibragimhalylov [6], V. Kopytko [7], V. Kisly [8], N. Primachev [9], V. Razvadovsky [10], V. Koval [11], and others.

**Setting objectives.** Justification of the peculiarities of the development of the transport market in the national economy.

**Presenting main material.** In modern conditions, ensuring efficient and complex development of the RTP is made possible on the basis of progressive market technologies and models, especially those that are in line with the general tendencies and laws of socio-economic development, and most importantly, the needs of the development of the national economy. This primarily concerns the cluster-logistic model of the development of RTP, based on the principles of symbiosis of competition and partnership, the wide use of the public-private partnership institute in the implementation of investment transport projects, boosting innovation in the transport sector, increasing the competitiveness of domestic transport and logistics companies, as in the domestic RTP, and in the market of service of transnational routes [1; 6].

Taking into account the above, it becomes important to identify the problems that impede the dynamic development of RTP by analyzing the dynamics of performance indicators of economic entities and establishing on this basis the causes of the systemic crisis of the transport industry with the subsequent justification of the priority directions of its overcoming. For a long time, two indicators have been used to determine the role of the TA sphere in the national economy: the share of this sector in the total number of employed and the share of services rendered in the gross national product (GNP). Today, scientists use them for a variety of economic comparisons, continuing to seek more advanced criteria for economic analysis and assessment of the role of services in the national economy [7-11].

It should be emphasized that RTP plays a vital role in the socio-economic development of the country, since its effective functioning provides conditions for the functioning of most branches of the national economy, being the fundamental basis of interaction, RTP forms the conditions for ensuring economic relations between producers and consumers of products in different regions of the country, as well as foreign economic relations. That is, speaking about the fact that acting as a communication factor of the RTP reflects the problems and dynamics of the country's socio-economic development.

Unfortunately, in the last five years, the transport industry, as a whole country's economy, is experiencing a period of instability. At the same time, in the last

two years, the work of transport enterprises and other subjects of the RTP is marked by negative trends, which are manifested in the fall in the volumes of transportation of passengers and goods, which respectively leads to inadequate satisfaction of demand for TP population and economic complex of Ukraine. Meanwhile, in the first three post-crisis years (2010–2012), the country's economy showed the first signs of a crisis, which was reflected in the positive dynamics of the main indicators of transport activity [4].

However, already in 2013–2014 managing the subjects of the RTP showed a negative dynamics of volumes of freight and passenger traffic. For example, in 2013 compared to 2012 the total volumes of cargo transportation decreased by 1,9%, passengers by 2,8%, volumes of cargo handling at sea and river ports decreased by 4,3%. At the moment, Ukraine has not yet reached the pre-crisis figures: in 2013, volumes of cargo transportation amounted to 89%, passengers – 81%, cargo handling in ports – 87% compared to the level of 2007. The economic crisis and the difficult situation in eastern Ukraine negatively affected the performance of the transport industry in 2014. Total volumes of cargo transportation in Ukraine for 10 months. 2014 decreased by 6.7%, passengers – by 4.7% compared to the same period of 2013 [3; 4].

Reflecting the general economic trends, falling volumes of freight traffic show almost all (except for automobile) modes of transport. For example, by rail in 2015, 442 million tons of cargo were transported, which is 3.3% less than in 2012 and is only 86% of the level in 2007. January-October 2014 the reduction of the volume of rail freight traffic is 8.8%. In the structure of cargo transportation, this type of transport is the largest share – 70%, which has a significant impact on the dynamics of cargo transportation in Ukraine in general [3; 5].

However, considering the general structure of freight transport by type of transport in 2015, taking into account the transport carried out by motor transport for own needs, as well as pipeline transport, the carriage of goods is dominated by road transport, its share is 68.64%, the share the railway transport – 24,17%, pipeline – 6,86%, sea and river by 0,16%, aircraft – 0,01% [4].

In recent years, shipping has significantly decreased. Thus, in 2016 6 million tons of cargo was transported by water transport, which is 25% less compared to 2015, and is only a quarter of the level of 2007. The share of transport by this mode of transport in the total volume of freight traffic is currently less than 1 % At the same time, water transport is promising for the development of mixed multimodal container transportations, and also due to its environmental and economic efficiency, in particular for 10 months. In 2016, the transport of goods by this mode of transport increased by 5.2% compared to the same period of 2015 [4; 5].

Freight transportations by civil aviation in Ukraine practically are not carried out, in volumes traditionally do not exceed 0,1 million tons per year and make less than 0,1% of the total volumes of transportation of cargoes. At the same time, in 2015, traditionally the most part were irregular carriage in other states within the framework of the UN humanitarian and peace-keeping programs, as well as in accordance with contracts and agreements with other customers. In total, 21 domestic airlines performed cargo and mail throughout the year. At the same time, the depth of the fall in the volume of cargo transportation by air is the largest: 19.2% in 2016 and 16.5% in 10 months. 2015 compared to similar periods of previous years. Significant volumes of transportation were carried out by ANTK "Antonov" (reduction compared to 2015 by 18.8%), ZetAvia (21.5% reduction), Maximus Airlines (13.8% decrease), International Airlines Ukraine (reduction by 28%) [2; 4; 5].

In the market of passenger transportations during the year worked 25 domestic airlines, the main passenger air carriers: "International Airlines of Ukraine" (reduction of volumes by 14.6% compared to 2013), Wizz Air Ukraine (19.4% decrease), Uteiler Ukraine (24.1% decrease), Wind Rose (11.9% decrease), Kharkiv Airlines (an increase of 20.8%) and Dni-proavia (an increase of 20.7%) [2; 4; 5].

General unfavorable conditions for air transportation have led to a sharp decline in the basic performance of airports in Ukraine. Passenger traffic through Ukraine's airports has decreased by 28% compared to the previous year's figure of 10896.5 thousand passes. In total, commercial flights of domestic and foreign airlines during the reporting year served 24 Ukrainian airports. Among the main factors that led to a decline in demand for air travel – the current military-political situation in the state and the annexation of the Crimea, recommendations on the safety of flights by a number of international organizations and EU bodies to avoid alternate routes part of Ukraine's airspace and, as a whole, the general state of the current economic situation. During the year, part of the domestic airports did not work, many airlines significantly reduced the route network, a number of directions were generally curtailed. In the reporting year passenger and cargo transportation performed 35 domestic airlines [1; 3-5].

Between them, it is necessary to take into account that the potential of the development of the air transport market in Ukraine is extremely high. This is due to the presence of a large area (the second in Europe after the Russian Federation), the population, its rapid urbanization, a significant number of large cities, as well as the advantageous geographical location of Ukraine at the crossroads of transit routes between East and West. The use of this potential will increase in conditions of recovery of economic growth, as well as gradual increase of the effective demand of the

population, its requests for air travel in business and tourism.

Road transport is the only mode of transport in which the growth of cargo volumes in 2016 was achieved, compared to 2015 (by 2.8%), and compared to 2007. (by 8.2%) with the volume of transportation of 184 million tons of cargo. In January-October 2015, road transport continued to grow and increased cargo volumes by 3.7% [3-5].

The volumes of cargo handling by sea and river ports decreased in 2015 by 13% compared to 2007. (due to reduction of processing of export cargoes and transit cargoes). In 10 months In 2016, compared to the same period of 2015, the volume of cargo handling in commercial and fishing ports and industrial berths (sea and river) grew by 6.4% and amounted to 119.7 million tons, which is explained by the switching of part of cargo flows with captured by Russia Crimean ports. At the same time, the volumes of processing of export cargoes increased by 15.6% and in internal traffic – by 20.8%. Processing of transit and import cargo decreased by 10.1% and 16.2%, respectively [3-5].

Passenger transportation in 2016 compared with 2015 had a negative dynamics in rail and road traffic, which is explained by the reduction in demand for transport services by the population due to their decrease in their incomes, the increase of fares, as well as the reorientation of part of passengers to services of illegal carriers. According to the State Statistics Service of Ukraine in 2015, 6.6 billion passengers used the services of passenger transport, which is by 2.8% less than in 2014. A passenger service of 128.3 billion passes was executed. km, which is 3.0% less than in 2012 By rail by 2015 425.2 million passengers (including passenger transportation by city by train) were sent, which is 0.9% less than in 2014 Compared with before the crisis in 2007 passenger traffic was reduced by 5%, and if compared with 1990. – it decreased by 36% (that is, more than a third). For long distances, passengers are gradually switching to aviation, while moving at short distances increasingly prefer road transport as faster and more convenient, even in spite of the unsatisfactory state of roads in Ukraine [3-5].

Obviously, in the last two years, the reason for a sharp fall in volumes of freight and passenger transportation is the complex military-political situation in the state and the crisis situation of its economy and, above all, industry.

However, the main reason for the crisis situation of the TPC of the country is a violation of the provisions of economic laws that regulate the processes of simple and expanded reproduction of core productive assets. As a result, the stock of technical resources of the industry (infrastructure, rolling stock) created in the Soviet times was practically exhausted and there was a real threat of the loss of its stability. For exam-



ple, the level of depreciation of the main means of production in the railway transport reaches 80-90%. There is an outdated part of the infrastructure of the railway industry (stations, stations, hotels, communications and traffic management, etc.) [4]; the slow pace of renewal of the rolling stock of motor transport almost 70% of the rolling stock is technically and / or obsolete, and 50% of the buses have been in operation for more than 10 years [4].

In the field of air transport, we also observe the aging of the fleet of aircraft: now no more than 6% of their total number are operated less than 5 years, while aviation enterprises, due to lack of funds, practically do not have the opportunity to purchase new aircraft directly. There is no state program of updating the rolling stock of domestic airlines, although the necessity of its development was discussed in 2008. in the relevant Decision of the National Security and Defense Council. There is also a technical mismatch of most airports in Ukraine with the requirements of the International Civil Aviation Organization (ICAO) and the International Air Transport Association (IATA) [3-5].

In the field of water transport we have a discrepancy in the level of development of ports, the efficiency and quality of their management and functioning of modern international requirements, demand for their services; low rates of fleet renewal and maritime infrastructure. This led to the aging of basic means of production: the average age of domestic vessels is more than 20 years, which does not allow many ships to go to overseas ports. The bulk of the fleet, controlled by domestic shipowners, is registered in foreign ship registers, which threatens the independence of the transport of foreign trade in Ukraine [2; 3-5].

It should be noted that despite the adoption of the approved Transport Strategy for the period up to 2020, it has not developed in specific program documents: there is no approved integrated program for the development of the TPC of Ukraine (or separate sectoral transport programs) in the medium-term perspective, except for the State Target Economic program of development of highways of general use for 2013-2018, approved by the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 11, 2013, No. 696. Accordingly, the development of railway, water, aviation and automobile Ukraine's transport is largely inertial and is not aimed at achieving concrete and well-founded goals [3-5].

We agree with the views of the authors who argued that among the causes of the crisis situation in the transport sector is the lack of effectiveness of financial and economic mechanisms that should stimulate its investment development. The same is true today. Transport is one of the most economically intensive sectors of the economy, therefore, it is necessary to attract significant funds to ensure its sustainable development, first of all it is about significant

long-term investments. However, the possibilities of the state are limited, own resources of enterprises do not allow to cover all needs. The application of PPP mechanisms has not spread due to the lack of sufficient legal and regulatory framework for its implementation in the country and proper guarantees of investors' rights [1; 2; 6; 7].

Another important systemic cause of the crisis situation in the transport industry is that market mechanisms have not become their main regulator. The mechanisms of competition on the RTP are poorly developed, while the state regulation of the RTP is not sufficiently effective. The heterogeneous competitive environment has emerged in transport: from fully privatized road and river transport to the state ownership of railway transport and seaports in the early 90's of the twentieth century [1]. The monopoly is also preserved in potentially competitive segments of rail transport, with the current inefficient system of management of state transport enterprises leading to unsatisfactory results of their work, loss-making, and, consequently, the inability to ensure the renewal of their own rolling stock and the restoration of outdated transport infrastructure on parities with the state and principles of private investors. Note that unlike in Ukraine, in most European and CIS countries, railway transport reform has taken place, as a result of which the economic functions have been separated from the regulatory, as well as the isolated natural-monopoly sector of the use of infrastructure from the potentially competitive market of operator companies [2]. In Ukraine, the "preservation" of structural reforms in monopoly segments of the TPC, primarily on railway transport, made it impossible to timely delimit the functions of state and economic management, hampered the processes of forming a progressive production and technological system of rail transport, structured according to activities, still does not allow the demonopolization of the transportation process and ensure access to the private carriers' market. Consequently, structural reforms in the transport sector are extremely slow, that is, the transport sector is still experiencing a difficult period of reform, moving to new development management mechanisms, "embedded" in the world RTP [2].

It is also necessary to recognize that the country's economy is extremely transport-consuming. The increase in the number of RTP subjects, fragmentation of the single transport system, and the prevalence of private financial interests could not but negatively affect the level of transport costs that are growing at a high pace. So, in order to earn 1 conventional dollar of GDP, in Ukraine, on average, it is necessary to transport 6 tons-km of goods. At the same time, in the European Union (EU-25), this indicator was 0.3 ton-km, that is, 20 times less [1]. In Ukraine, such a ratio determines the dependence of its economy on the supply of products of a largely low degree

of processing ("commodities"): such as metals, ores, grains, and the like. Not the last low efficiency of the transport system due to the low speed of cargo, which does not meet modern requirements [5].

Among the systemic problems that hamper the development of RTP can also be attributed [1; 2; 6-11]:

- low level of inter-sectoral coordination in the development of transport infrastructure, which leads to the unification of a single transport space, the inefficient use of resources and the reduction of efficiency of TP;
- Slow improvement of transport technologies and their insufficient connection with production, trade, warehouse and customs technologies;
- Unacceptably low level of informatization of transport process and informational interaction of transport with other branches of economy; insufficient efficiency of financial and economic mechanisms to stimulate investment development of transport and its infrastructure;
- low level of safety of transport activity;
- Significant excess of international standards on the negative impact of transport on the environment;
- low level of competitiveness of domestic market players in the international and domestic transport services markets;
- Lack of realization of state and sectoral programs in the field of certain types of activity, types of transport, transport machine building, development of the state border.

**Conclusions and perspectives of further research.** The priority direction of the national transport policy continues to be the development of a civilized national RTP, and above all on the basis of ensuring all forms of security – from protecting the rights of citizens and creating equal conditions for the development of all types of economic activities to protect the country's economic interests, as well as the policy of restricting monopolies and development of competition. In this case, it is important to create a condition for the development of internal competition between carriers and individual modes of transport, as well as external competition with international transit systems.

In order to improve the situation in the transport sector, accelerate its exit from the crisis and provide the necessary impetus for further development, it is necessary to develop and implement a series of economic, structural, organizational, technological and institutional reforms in transport. The directions of state policy should be based on the tasks of European integration, provide for the comprehensive preparation of the Ukrainian transport system for the implementation of the Association Agreement with the

EU. At the same time, priority should be given to the formation of an effective competitive RTP in Ukraine and the development of a balanced national transport and logistics system capable of satisfying the full requirements of the economy and population in quality transport services, ensuring an adequate level of safety of the transport process and reducing the negative impact of transport on the environment, and also the opportunity to fully realize its transit potential.

## REFERENCES:

1. Boyko O.V. Osoblyvosti ekonomichnoyi katehoriyi «transportnyy rynok» // Zb. nauk. prats' DETUT. Seriya «Ekonomika i upravlinnya». – K.: DETUT, 2010. Vyp. 16. – S. 38-46.
2. Boyko O.V. Potentsial rynku transportnykh posluh yak ob'yekt naukovykh doslidzhen' / O.V. Boyko, I.V. Didovets' // Visnyk Chernihivs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya «Ekonomichni nauky»:zb. nauk. prats'. – Chernihiv. ChDTU, 2010. – #41. – S. 93-104.
3. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://www.kmu.gov.ua/tsontrol/uk/publish/artistle?art\\_id=247497826&tsat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/tsontrol/uk/publish/artistle?art_id=247497826&tsat_id=244277212)
4. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu\\_u/tiz.htm](http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/tiz.htm)
5. The Global Tsompetitiveness Report 2015-2016 [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: [http://reports.weforum.org/the-global-tsjmpetitiveness-report-2015-2016/#=&setstion=tables-gtsr\\_pillar2\\_2015-16](http://reports.weforum.org/the-global-tsjmpetitiveness-report-2015-2016/#=&setstion=tables-gtsr_pillar2_2015-16).
6. Ibrahimkhalilova T. M. Stratehiya formuvannya transportno-lohistychnykh klasteriv innovatsiynoho typu: dys. ... kand. ekon: 08.00.03 / T. M. Ibrahimkhalilova; Donets'kyy derzhavnyy universytet upravlinnya. – Donets'k, 2012. – 271 s.
7. Kopytko V.I. Formuvannya transportno-lohistychnoyi systemy v umovakh reformuvannya zaliznychnoyi haluzi / V.I. Kopytko // Visnyk Dnipropetrovs'koho natsional'noho universytetu zaliznychnoho transportu im. akademi V. Lazarya na. – 2012. – Vyp. 40. – S. 281-284.
8. Kyslyy V. Rozvytok transportno-lohistychnykh klasteriv v Ukraini / V. Kyslyy, T. Zharyk // Ekonomika Ukrainy. – 2010. – # 12. – S. 28-37.
9. Prymachev N. T. Ekonomicheskyye osnovy funktsyonyrovannya morskoho rynku transportnykh usluh: monohrafiya / N.T. Prymachev y dr. – Odessa : Artohray, 2004. – 320 s.
10. Razvadovs'kyy V.Y. Derzhavne rehulyuvannya transportnoyi systemy Ukrainy (administratyvno-pravovi problemy ta shlyakhy yikh rozv'yazannya): Avtoref. dys. ... d-ra yuryd. nauk: 12.00.07 / V.Y. Razvadovs'kyy; Nats. un-t vnutr. sprav. – Kh., 2004. – 38 s.
11. Koval' V.V. Instytutsional'ni zasady stratehichnoho upravlinnya rozvytkom rynku transportnykh posluh v Ukraini / V.V. Koval', V.O. Kotlubay // Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky. – 2015. – # 5. – S. 142-149.

## РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

### ВИКОРИСТАННЯ ГЕШТАЛЬТ-ТЕХНОЛОГІЙ У МАРКЕТИНГУ USE OF GESTALT-TECHNOLOGIES IN MARKETING

УДК 338.58:65.014

**Скригун Н.П.**  
к.е.н., доцент  
Національний університет  
харчових технологій  
**Семененко К.Ю.**  
асистент  
Національний університет  
харчових технологій  
**Білодідова Н.М.**  
студентка  
Національний університет  
харчових технологій

У статті обґрунтовано необхідність використання нестандартних підходів до планування комплексу просування на підприємствах. Проаналізовано принципи гештальт-психології та виділено низку основних з них, що є придатними для використання у сфері маркетингу, реклами, дослідження поведінки споживачів. Детально розглянуто застосування технологій гештальт-психології з метою обґрунтування доцільності та ефективності їх застосування у маркетинговій практиці вітчизняних підприємств. Наведено приклади застосування деяких принципів гештальт-психології виробниками молочної продукції.

**Ключові слова:** гештальт, маркетинг, реклама, гештальт-психологія, ефект краю, кольорокорекція, свідомість споживача.

В статье обоснована необходимость использования нестандартных подходов к планированию комплекса продвижения на предприятиях. Проанализированы принципы гештальт-психологии и выделен ряд основных из них, которые являются пригодными для использования в сфере маркетинга, рекламы, исследования поведения потребителей. Подробно рассмотрено при-

менение технологий гештальт-психологии с целью обоснования целесообразности и эффективности их применения в маркетинговой практике отечественных предприятий. Приведены примеры применения некоторых принципов гештальт-психологии производителями молочной продукции.

**Ключевые слова:** гештальт, маркетинг, реклама, гештальт-психология, эффект края, цветокоррекция, сознание потребителя.

The article substantiates the necessity of using non-standard approaches to planning of the complex of promotion at enterprises. The principles of gestalt-psychology are analyzed and a number of basic ones are selected, which are suitable for use in the field of marketing, advertising, consumer behavior research. The application of gestalt-psychology technologies in order to justify the expediency and effectiveness of their application in the marketing practice of domestic enterprises is considered in detail. Examples of application of some principles of gestalt-psychology by producers of dairy products are given.

**Key words:** Gestalt, marketing, advertizing, gestalt psychology, edge effect, color correction, consumer consciousness.

**Постановка проблеми.** У час економічної нестабільності особливої актуальності набуває використання нових прийомів для організації своєї діяльності задля утримання ринкових позицій, протистояння негативним впливам з боку зовнішнього середовища. Традиційні прийоми ведення конкурентної боротьби, відстоювання своїх позицій, привернення уваги споживачів, збільшення популярності підприємства на ринку, допоки вони дієві і більшість вітчизняних фірм ними продовжують користуватися, залишаючись «на плаву» та отримуючи певні прибутки. Вони йдуть перевіреними шляхами та не бажають ризикувати, адже ризик може виявитися невиправданим, тим більше у період економічної скрути, коли, аби мати змогу розвиватися, потрібно акумулювати кошти і ретельно прораховувати витрати. Підприємства часто використовують знижки, вигідні пропозиції, проте, з часом цим уже нікого не здивуєш, покупці стають більш обізнаними у тому, що кожна «велика» знижка має прихований зміст, а вигідна пропозиція при глибшому аналізі виявляється не такою вже й вигідною. Все більшого розповсюдження набуває теза про те, що виробникам, аби домогтися стабільності та мати змогу розвиватися, варто не тільки продавати товари за вигідною ціною та отримувати прибутки разово,

а й мати чітко сформоване коло лояльних клієнтів, котрі не спонтанно, а усвідомлено обирають товар, були б постійними покупцями, які усвідомлено надають перевагу саме даному виробнику з-поміж інших. Для того, аби досягти таких цілей, виробникам варто використовувати нестандартні підходи і методи, а пропонувати покупцеві щось нове, таке, чого він ще не бачив, дивувати його, досліджувати його глибинні потреби і якомога краще їх задовольняти, аби споживач отримував від товару і самого процесу купівлі беззаперечну користь та задоволення.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** показав, що зазначену проблематику досліджували українські та іноземні вчені М. Вертгеймер, Дж. Джейкобі, А. Матюшкін, Ф. Котлер, Дж. Хаймбек тощо, які зосередили увагу на тому, аби виявити основні принципи гештальт-психології та пояснити їхній вплив на психіку та сприйняття людини. У подальшому було обґрунтовано доцільність використання гештальт-технологій у рекламній діяльності підприємств. Однак, неважаючи на численні дослідження, окремі питання потребують подальшого аналізу, що й обумовило поставлені завдання дослідження.

**Постановка завдання.** Завдання дослідження полягають у тому, аби обґрунтувати доцільність

використання гештальт-технологій у маркетингу, виокремити з-поміж їхньої великої чисельності ті, котрі будуть найбільш оптимальними для використання в сучасних умовах на ринку молокопродуктів України.

## Виклад основного матеріалу дослідження.

В Україні маркетингові агентства дотримуються статистичного маркетингу, який побудований на глибокій аналітиці статистичних даних та вважає кращими кількісні дослідження, оперуючи виключно статистичними показниками, тому його називають ще промислово-орієнтованим. Існує ще так званий бренд-орієнтований маркетинг, заснований на вивченні психології, поведінки і переваг споживачів, якісних дослідженнях тощо. Саме цей напрям вважається найбільш перспективним і цікавим, адже 99,9% маркетологів декларують, що працюють у бренд-орієнтованому маркетингу, здатні створювати бренди-лідери і т.п. Але насправді у пострадянських країнах мало хто дійсно володіє інструментами в цьому напрямі, реально їх використовують лише близько 5% – кілька класичних методик якісних досліджень таких, як експертне опитування і метод фокус-груп. А частина «бренд-консалтингових» компаній обмежуються лише відстеженням кількісних показників продажів.

Дослідження показали, що можна виділити дві школи – американську і європейську. У пострадянських країнах більш популярна перша, оскільки раніше стали перекладатися книги саме американських авторів (Д. Аакера, Е. Йохімшталера, Д. Шульца і ін.) Відповідно маркетинг будується переважно за американськими принципами, тобто спирається на кількісні показники. Він орієнтований на використання першого ефекту масштабних рекламних та комунікаційних кампаній та вимагає величезних бюджетів. В Україні бізнес ще не готовий виділяти достатні маркетингові бюджети, щоб оперувати даними методом. Та й споживач швидше лякається такого «тиску», ніж йому підкоряється. Але маркетологи, на жаль, у більшості своїй інших методів просто не знають. У підсумку причиною близько 60% невдач нових продуктів у країні стають саме неправильні маркетингові дії (для порівняння, у Західній Європі і Америці – 15-20%) [4].

Основою європейського бренд-орієнтованого маркетингу є збір і аналіз якісної інформації, що дозволяє максимально глибоко зануритися у свідомість споживача і створити продукт, який не тільки відповідає, але і перевершує його очікування, скориставшись знанням про його приховані і підсвідомі бажання і стереотипи. Для цього використовуються й експертні опитування у фокус-групах (коли відповіді учасників не просто фіксуються, а й проходять перевірку на поліграфі), і фоносемантика, і метод психологічної корекції, і навіть електроенцефалограми при вивченні спо-

живчої поведінки і метод «постановки» з ігротерапії для модулювання його стереотипів.

Цей комплекс технологій логічніше називати не «бренд-орієнтованим маркетингом», а «гештальт-маркетингом», від німецького «гештальт» – образ, цілісна форма. Для більшості людей це слово асоціюється з психологією, та й маркетинг в даному випадку орієнтований на вивчення і маніпулювання свідомістю споживача.

Гештальт (нім. Gestalt - образ, форма, структура) – це просторово-наочна форма сприйманих предметів, чії істотні властивості не можна зрозуміти шляхом підсумовування властивостей їх частин. Курт Кафка, Вольфганг Келер, Курт Левін значно доповнили, розвинули та удосконалили принципи гештальт-психології.

Ключовим положенням гештальтпсихології є те, що людина схильна сприймати оточуючі її предмети, явища і процеси у формі упорядкованих цілісних конфігурацій, а не у вигляді окремих елементів [1, с. 46].

Карл Дункер у роботі «Психологія мислення» стверджує, що ми маємо справу з гештальтами в тому випадку, коли схожість двох цілісних явищ обумовлено функціональними структурами, а не кількістю ідентичних елементів [6, с. 145]. Так, наприклад, ми зможемо упізнати знайому мелодію навіть у тому випадку, якщо її зіграють в іншій тональності і ритмі. Чи зможемо доповнити пропущені букви в словах або навіть слова, де порядок літер навмисно змінений, тому що наш мозок прагне упорядкувати і доповнити відсутні елементи відповідно до раніше встановленого гештальту.

Тривалий час гештальт-психологія використовувалася включно у терапевтичних цілях, за її допомогою діагностувалися розлади особистості, проводився пошук внутрішніх протиріч, розладів, переживань, про які клієнти часто замовчували, але які без сумніву призводили до психологічного дискомфорту. Методики, що використовуються даним напрямом психології, допомагають зрозуміти глибинні проблеми, приховані мотиви і потреби, виявити незадоволені бажання і об'єкти, що викликають роздратування. Згодом це привернуло увагу маркетологів, адже основною ціллю діяльності підприємства, окрім отримання прибутку, має бути задоволення потреб споживачів. Принципи і методи гештальт-психології по-перше, допомагають краще зрозуміти споживачів, і, як наслідок, дати їм товар з таким набором характеристик, який вони підсвідомо хочуть отримати. По-друге, за допомогою гештальт-технологій можна вдало і влучно привернути увагу споживача до реклами продукту, краще запам'ятатися споживачеві, викликати інтерес.

Наразі існує понад сто закономірностей, що впливають на сприйняття індивідом процесів



навколишньої дійсності. Базисні закони були висунуті Максом Вертгеймером [5, с. 136]. З-поміж такого розмаїття нами було обрано найбільш оптимальні для застосування у цілях маркетингу (табл. 1).

Таблиця 1

**Принципи гештальту**

Принцип	Характеристика
Прегнантність	Свідомість здатна інтерпретувати неоднозначні образи як прості і завершення, а не складні і незакінчені
Близькість	Зображення, предмети, або речі, які знаходяться поруч, сприймаються разом
Схожість	Зображення, предмети, або речі, котрі є схожими по розміру, формі, кольору, сприймаються разом як цілісне зображення
Цілісність	Свідомість людини схильна спрощувати і робити прості речі більш цілісними, ніж вони є насправді
Замкненість	Форма має цілісність
Фігура і фон	Основою «фігури» що сприймається і «фону», що не сприймається, є два гештальту – два цілісних сприймаються утворення, що розрізняються між собою їхніми змістовими утвореннями
Зейгарнік	Люди краще запам'ятовують ті справи та речі, які ще не виконані, аніж ті, які вони зробили чи дізналися на них відповідь.
Ефект краю	Людина здатна ефективно сприймати початок і кінець, а середина не сприймається, чи забувається
Фоносемантика	Правильно використані слова здатні повніше доносити суть сказаного і викликати необхідні асоціації
Кольорокорекція	Кольори здатні впливати на свідомість людини, повніше доносити суть сказаного і показаного, також будувати стійкі асоціативні зв'язки споживача з певним явищем

*Джерело: складено авторами на основі [1, 2, 3, 4, 6]*

Сутність закону прегнантності полягає у тому, що нервова система людини прагне до максимального в наявних умовах положенню стабільності. Закон прегнантності наголошує на тому, що свідомість здатна інтерпретувати неоднозначні образи, як прості і завершені, а не як складні і незакінчені.

Коли респондентам показують ряд неоднозначних образів (елементів, які можна тлумачити по-різному), вони трактують їх найпростішим способом. Тут під поняттям «найпростіший спосіб» розуміємо таке розташування елементів, за якого їх менше, а не більше, композиція є скоріше симетричною, ніж асиметричною, і, як правило, дотри-

муються інші гештальт-принципи. Наприклад, фігури, дотичні кутами, можна інтерпретувати або як суміжні, або як перекриваються. Якщо фігури мають складну форму, то найпростішим поясненням є те, що вони межують, як шматочки пазла. Якщо фігури мають просту форму, то найпростіше пояснити, що вони частково перекривають один одного. Закон діє приблизно так само, як образи витягуються з пам'яті. Люди, відтворюючи якесь зображення у пам'яті, здатні спрощувати його, згладжувати гострі кутки, робити його більш зрозумілим.

Мозок влаштований такими чином, що шукає легші шляхи для сприйняття інформації, він прагне використовувати менше ресурсів, аби трактувати для себе певні образи і поняття. Тому те, що простіше, він краще сприймає і запам'ятовує. Цей принцип передбачає диференціювання предметів від фону, надання їм найбільш простої форми, яка характеризується замкнутістю, близькістю, схожістю і цілісністю. Останні чотири поняття і є основними принципами гештальту.

Закон близькості стверджує, що об'єкти, котрі розташовані поруч, навіть коли вони не схожі за формою, мозок людини все одно сприймає, як одне ціле. Цей принцип активно використовують у рекламі, коли подають в одному модулі перелік якостей товару, цінну інформацію, а в іншому модулі – зображення самого продукту. Фон на різних модулях може відрізнятися, але свідомість людини, котра переглядає зображення все одно сприймає його цілісним і завершеним. Прикладом може слугувати друкована реклама ТМ «Простоквашино». У ній прослідковується те, що інформація про акцію подана на окремих фігурах, що мають свій фон, продукція ж розміщена з іншого боку рисунку і не надто активно вирізняється, основна інформація доноситься добре, але дисонансу ніякого не виникає. Також даний принцип активно використовується в рекламі ТМ «Ферма», коли поруч і як одне ціле глядачеві показують ферму, корів та молочні продукти. Споживач одразу сприймає все, як один гештальт, цілісний і довершений образ, проводить паралель, а мозок створює асоціації молочної продукції ТМ «Ферма» зі справжнім фермерським, натуральним молоком, що є 100% корисним та таким, яке відповідає стандартам якості та має багаторічну традиційну рецептуру.

Закон схожості трактується так: предмети, що мають схожий колір, форму, розмір, фон, вважаються схожими між собою і належать до однієї групи, утворюючи одну цілісну картинку. Яскравим прикладом дії цього закону є упаковка товару, а саме: єдність форми, кольору та зображення на ній із потребами споживача. Дуже важливо при цьому дослідити потреби, аби знати, що споживач хоче побачити і запропонувати йому це. Важ-

ливо створити стійкий асоціативний зв'язок між упаковкою або ж рекламою товару і почуттями, котрі виникають у споживача. Зокрема, упаковка геролакту ПАТ «Яготинський маслозавод», на якій вдало зображено листочки дерева у форм сердець, одразу викликає асоціацію з тим, що продукт корисний для серця, а зображення дерева одразу породжує асоціації з натуральністю і природним походженням товару.

Закон цілісності пояснює той факт, що людська свідомість здатна сама завершувати незавершене зображення, доповнюючи його і трактує для доступного розуміння. Так, коли ми бачимо штрих-пунктирну лінію, що її намальовано у формі кола, ми сприймаємо дане зображення, як цілісне коло. Що ж до реклами, то вдалим є використання даного принципу ТМ «Яготинське для дітей», де схематично зображено сонце, пагорби, полянку, а свідомість людини бачить мультиплікаційне зображення і сприймає набір фігур, як цілісну і зрозумілу картину.

Закон замкненості також активно використовується виробниками. Сутність його в тому, що споживач бачить замкнену картинку, навіть якщо це не так. Існує чимало прикладів, коли фігури розташовані поруч і дотикаються одна до одної, але тоді ж виникає враження, що вони ніби накладаються одна на одну і мають однакові розміри і форму. Виробники застосовують прості геометричні форми і при створенні своїх логотипів, і при розробленні реклами. Наприклад, логотип ТМ «Рудь», де схематично зображено ріжок морозива. При детальному аналізі можна побачити два кола і третє незавершене, при цьому наш мозок спрощує картину, використовуючи принцип замкненості, і трактує дане зображення, як 3 кульки морозива, які знаходяться поруч, при цьому дві перекривають зображення третьої.

Для активного використання у цілях маркетингу чудово підходить закон фігури і фону, який відкрили, коли досліджували поняття так званих «подвійних» зображень. У ході експериментів було виявлено той факт, що коли два гешталти зображені на одній картинці, то один з них сприймається як фон, а інший є головним, центральним персонажем на картинці. З точки зору реклами важливо, аби рекламований товар чи послуга сприймалися, як головні під час рекламного повідомлення, а не ставали фоном. У той же час вони повинні ідеально поєднуватися із загальною картинкою, слугувати її доповненням. Тобто, коли рекламується молочна продукція, зазвичай її гармонійно вписують у загальний інтер'єр, вона ніби є тим, що доповнює раціон сім'ї чи окремо взятої особи, її споживають кожного дня і просто не уявляють свого життя без неї. Прослідкувати даний прийом можна у рекламі продукції ПАТ «Яготинський маслозавод», де у ролику загальний фон взагалі представ-

лений одним кольором, і тільки герої ролика виділяються на цьому фоні за допомогою використання принципу паралелізму (паралельні один до одного деталі автоматично сприймаються, як частина одного образу), на іншому тлі зображено товар, що гармонійно доповнює щоденний раціон головних персонажів ролику. Отже, використані кольори привертають увагу і активують процеси у свідомості, принципи паралелізму та фігури і фону чудово створюють необхідні образи та доносять інформацію, і, як наслідок, реклама вдало запам'ятовується та ефективно виконує свою функцію.

Виділення закону «фігури і фону» склало один із важливих кроків до дослідження свідомості і вибіркості сприйняття. У дослідженні мислення споживачів цей закон виступив положенням про «хороший» і «поганий» гештальт [6, с. 50-51].

Закон «хорошого» гешталту, проголошений Метцгером (1941), стверджує: «Свідомість завжди схильна до того, щоб з даних разом сприйнятих, сприймати переважно найпростіше, єдине, замкнуте, симетричне». Відхилення від «хороших» гешталтів сприймаються не відразу, а лише при інтенсивному розгляді (наприклад, приблизно рівносторонній трикутник розглядається, як рівносторонній, майже прямий кут – як прямий) [1, с. 105].

Виходячи з цього, рекламні повідомлення та маркетингові заходи мають бути орієнтовані на створення саме «хороших» та простих для сприйняття гешталтів.

Одним з найбільш ефективних для використання в цілях реклами є принцип Зейгарнік, названий так на честь вченої, яка його відкрила. У ході численних дослідів було виявлено, що люди краще запам'ятовують ті справи та речі, які ще не виконані, аніж ті, які вони зробили, чи дізналися на них відповідь. Людина навіть буде знаходитися у певній емоційній напрузі, доки не завершить розпочате, і це не залежить від типу характеру особистості, чи особистих якостей, цей закон діє на всіх без винятку. Експерименти проводилися таким чином, що піддослідним давали одне завдання, потім переривали і давали наступне завдання. У більшості випадків особи ставили питання, чи не потрібно завершити розпочате, або ж самостійно приступали до завершення попереднього заданого, хоча таке завдання перед ними не ставили. Інша ж дія цього принципу була помічена вчителем Б. Зейгарнік К. Левіном який під час обговорення в кафетерії з другом нових відкриттів та розробок запитав офіціанта про те, яке замовлення має певний столик. Той без вагань відповів (замовлення було ще не виконане), а коли професор запитав про замовлення іншого столика, офіціант завагався і не зміг згадати, адже той столик вже був обслужений, а замовлення виконане. Це дало поштовх для подальшого наукового обґрунтування і дослідження теорії.

Ще на початку 1970-х двоє вчених (Дж. Хаймбек з Nationwide Research Center і Дж. Джейкоб з університету Пардью) провели серію експериментів про значення і можливості застосування ефекту Зейгарник у рекламі. Використання тактики переривання продемонструвало свій позитивний вплив на залучення і запам'ятовування бренду, що дало змогу зробити висновки, які сьогодні широко застосовуються в рекламній та медійній сферах:

1) рекламний ролик повинен інтригувати з перших секунд, щоб, відмовившись від перегляду, у людини виникало відчуття незавершеності;

2) недомовленість реклами або одного з сюжетів сприяють кращому запам'ятовуванню. Ці прийоми дозволяють «вести» потенційного покупця не тільки в процесі перегляду, а й на всій дистанції прийняття рішень [3].

Принцип, або «ефект краю» є незамінним при створенні рекламного повідомлення. Його суть полягає у тому, що людина здатна ефективно сприймати початок і кінець, а середина не сприймається чи забувається, і не важливо чи це слово, чи публічний виступ: ефект буде однаковим. Тому у цілях реклами варто про цей ефект пам'ятати та активно використовувати його. До того ж цікавий факт з перекрученими літерами у словах і здатністю людини все одно правильно ці слова читати, відомий уже давно, тому використавши його у рекламному повідомленні можна привернути увагу споживачів до товару і самого рекламного ролика чи іншого рекламоносія.

Метод фоносемантики можна також використовувати при створенні назви продукту чи фірми. Фоносемантика – наука, яка народжується і стверджує себе на стику фонетики (за планом вираження), семантики (за планом змісту) і лексикології (за сукупністю цих планів). Найбільш повне і послідовне вираження ідея змістовності звукової форми мовного знака знайшла у розгляді психолінгвістичного феномену символіки звуків мови. Тобто набір звуків і літер у слові вже може багато чого сказати про продукт чи компанію, яка його виготовляє, тому варто досліджувати слова, аби вже за допомогою назви заінтригувати споживача, настановити на правильні асоціації та викликати у нього бажання придбати рекламований товар.

Незамінним і актуальним наразі є принцип кольорокорекції, тобто використання таких кольорів, які неодмінно привернуть увагу споживача, відповідатимуть його глибинним потребам та сигналізуватимуть про те, що товар повністю задовольнить їх. Колір – фізіологічний. Він впливає на людину, викликаючи відповідні емоційні реакції. Перше серйозне дослідження у цій галузі провели понад півстоліття тому психолог Карл Флехінгаус і психіатр Макс Люшер. Саме вони розробили доктрину фізіологічності кольору і довели, що абсолютно всі люди рівноцінно сприймають вісім осно-

вних кольорів – червоний, синій, жовтий, зелений, фіолетовий, коричневий, чорний, сірий. Але на ставлення до кольору і відповідні асоціації з ним може впливати попередній досвід респондента та тип його темпераменту.

Застосовуючи метод, можна задати параметри і характеристики цільової аудиторії і отримати на виході основні кольори впливу. І навпаки, маючи певні колірні рішення, можна виявити групу споживачів, найбільш адекватно реагують на задані кольори. Варто наголосити також на тому, що даний метод є простим у користуванні і досить практичним, а його результати майже завжди точні, адже споживачі не мають змоги підробити відповіді.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, прийоми гештальт-психології є дуже ефективними для використання у просуванні товару, адже вони є загальними та беззаперечно діють на всіх людей, оскільки впливають на глибинні процеси в мозку і не залежать від особистісних факторів. Але використовувати перелічені принципи необхідно з обережністю, розробляючи і застосовуючи лише «хороші» гештальти, котрі легко будуть сприйматися людьми. Принципи гештальту є простими у застосуванні, адже неправильно написаний текст, вдалий колір звернення, правильно розташовані фігури тощо приверне увагу споживача та запам'ятається йому. Водночас зазначимо, що глибинні дослідження з гештальт-психології та впливу того чи іншого чинника на сприйняття рекламного повідомлення споживачами є досить вартісними та потребують багато часу на дослідження, хоча вони є ефективними та допомагають набагато краще зрозуміти свого споживача і виявити його глибинні потреби. Тому мета в даному випадку цілком виправдовує кошти, а використання гештальт-технологій у маркетингу є ефективним інструментом для досягнення підприємством поставлених цілей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вертгеймер М. Продуктивное мышление / М. Вертгеймер; пер. сангл. С.Д. Латушкина. – М.: Книга по Требованию, 2012. – 302 с.
2. Гештальт-маркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ab-ab-ab.livejournal.com/401225.html>
3. Еффе́кт Зейга́рник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://4brain.ru/blog/эффе́кт-зейга́рник/>
4. Закон прегнантності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.news3d.org/news-8229.html>
5. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Экспресс-курс / Под ред. Ю.Н. Каптуревского; Пер. с англ.: Т. Виноградова, Д. Раевская, Л. Царук. – СПб.: Питер, 2016. – 480 с.
6. Матюшкин А.М. Психология мышления. Мышление как разрешение проблемных ситуаций:

учебное пособие / А.М. Матюшкин; под ред. канд. психол. наук А.А. Матюшкиной. – М.: КДУ, 2009. – 190 с.

7. Сайт ПАТ «Житомирський маслозавод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rud.ua>

8. Сайт ПАТ «Яготинський маслоза-

вод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkalliance.com.ua/company/inform/yagotinskij-maslozavod/>

9. Сайт ТМ «Простоквашино» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prostokvashyno.ua>

## НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ПОСЛУГ З ЕЛЕКТРОПОСТАЧАННЯ ПРИ СТИМУЛЮЮЧОМУ РЕГУЛЮВАННІ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ТЕОРІЇ ОБМЕЖЕНЬ СИСТЕМ

### DIRECTIONS FOR IMPROVING QUALITY OF POWER SERVICES IN TERMS OF REGULATORY ASSET BASE USING THE THEORY OF CONSTRAINTS

*У статті розглянуто питання переходу енергокомпаній на стимулююче регулювання. Визначено вплив показників якості послуг з електропостачання споживачів на формування тарифів на передачу електричної енергії. Обґрунтована необхідність врахування цільового SAIDI при виборі об'єктів розподільчих мереж для внесення в інвестиційну програму підприємства. Запропоновано застосувати теорію обмежень систем для поліпшення цільового SAIDI. Визначені напрями поліпшення надійності електропостачання споживачів.*

**Ключові слова:** стимулююче регулювання, SAIDI, тариф, інвестиційна програма, теорія обмежень систем.

*В статье рассмотрен вопрос перехода энергокомпаний на стимулирующее регулирование. Определено влияние показателей качества услуг по электроснабжению потребителей на формирование тарифов на передачу электрической энергии. Обоснована необходимость учета целевого*

*SAIDI при выборе объектов распределительных сетей для внесения в инвестиционную программу предприятия. Предложено применить теорию ограничений систем для улучшения целевого SAIDI. Определены направления улучшения надежности электроснабжения потребителей.*

**Ключевые слова:** стимулирующее регулирование, SAIDI, тариф, инвестиционная программа, теория ограничений систем.

*The article considers the issue of transition of energy companies to the Regulatory Asset Base. The influence of the quality of power services on the formation of transmission tariffs is determined. The necessity of taking into account target SAIDI when selecting objects of distribution networks for adding to investment program of an enterprise is substantiated. It is proposed to use the theory of constraints for the improvement of the target SAIDI. Directions for improving electric reliability for consumers are determined.*

**Key words:** Regulatory Asset Base, SAIDI, tariff, investment program, theory of constraints.

УДК 338.45:621.31

**Божанова В.Ю.**

д.е.н., професор кафедри менеджменту,

управління проектами і логістики  
Придніпровська державна академія  
будівництва та архітектури

**Румянцева Н.С.**

студент

Придніпровська державна академія  
будівництва та архітектури

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день галузь електроенергетики займає провідне місце в економіці України та є базовою для її розвитку. Вона має зв'язки з усіма галузями економіки і забезпечує їх електричною і тепловою енергією, які є невід'ємною умовою їх функціонування.

Слід зазначити, що ключовою проблемою енергетичної галузі є технічний стан розподільних мереж, які знаходяться у вкрай важкому стані через високий ступінь фізичної і моральної зношеності електроенергетичного обладнання, яке експлуатується понад парковий термін експлуатації.

Вирішення даної проблеми вимагає залучення додаткових інвестицій для подальшого розвитку електроенергетики. У зв'язку з цим державою в особі Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (далі – НКРЕКП) запропоновано ліцензіатам, котрі здійснюють господарську діяльність з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами та ліцензіатам, що здійснюють

господарську діяльність з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електромережами і постачання електричної енергії за регульованим тарифом (далі – енергокомпанії) перейти на стимулююче регулювання (далі – RAB-регулювання). Так само використання RAB-регулювання вимагає від енергокомпаній дотримання нормативів з показників якості послуг з електропостачання споживачів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Стимулююче регулювання в Україні знаходиться на стадії впровадження в енергетичній галузі і у зв'язку з цим воно мало описане у сучасній літературі. Цьому питанню присвячені роботи С. Казанського, В. Лагутіна, С. Павлова.

Дослідженню теорії обмеження систем присвячені роботи зарубіжних вчених, як У. Детмер, О. Коуен, Е. Шрагенхайм.

Однак, слід зазначити, що потребує додаткового вивчення питання впровадження стимулюючого регулювання в енергетиці та знаходження «вузьких місць» із застосуванням теорії обмежень.



**Постановка завдання.** Метою статті є розробка методів зниження цільового SAIDI на основі застосування теорії обмежень систем для визначення першочергових об'єктів розподільчих мереж при формуванні інвестиційної програми енергокомпаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стимулююче регулювання для операторів мереж, передбачає розроблення системи тарифоутворення на основі довгострокового регулювання тарифів, спрямованого на залучення інвестицій для будівництва та модернізації інфраструктури та стимулювання ефективності витрат компаній. RAB-регулювання передбачає встановлення величини необхідного доходу в залежності від досягнення встановлених показників надійності електропостачання та якості обслуговування споживачів, а також мотивує регульовані компанії до зниження витрат [1].

Тариф на передачу електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами прямо пропорційно залежить від необхідного доходу від здійснення діяльності з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами.

Величина необхідного доходу енергокомпаній коригується щороку за фактичними даними попереднього року в залежності від [2]: фактичних обсягів виконання інвестиційної програми; фактичних значень параметрів розрахунку необхідного доходу; відповідності фактичної якості послуг ліцензіата індивідуальним цільовим показникам якості послуг; змін в законодавстві в частині розміру ставок податків, зборів, обов'язкових платежів; зміни обсягів передачі електричної енергії; зміни кількості умовних одиниць обладнання; зобов'язань щодо витрат, пов'язаних із приєднанням.

Відмітимо, що відповідність фактичної якості послуг ліцензіата індивідуальним цільовим показникам якості послуг враховується при коригуванні необхідного доходу через величину  $KЯ_{t-1}$  (коригування необхідного доходу за даними виконання цільового завдання щодо досягнення показників якості послуг у попередньому році) [2]:

$$KЯ_{t-1} = KЯ_{t-1}^M + KЯ_{t-1}^C, \text{ тис. грн,} \quad (1)$$

$$\text{якщо } KЯ_{t-1} < -0,01 \times HD_{t-1}^n, \text{ то } KЯ_{t-1} = -0,01 \times HD_{t-1}^n, \quad (2)$$

де  $HD_{t-1}^n$  – прогнозований необхідний дохід від здійснення діяльності з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами на рік  $t-1$ ;  $KЯ_{t-1}^{M(c)}$  – складові якості послуг для міської (сільської) території, що розраховуються за формулами:

$$KЯ_{t-1}^{M(c)} = (SAIDI_{t-1}^{M(c)p} - SAIDI_{t-1}^{M(c)\phi}) \times \frac{PK \times T_{t-1}^2 \times E_{t-1}^{2\phi}}{365 \times 24 \times 60}, \text{ тис. грн,} \quad (3)$$

$$\text{якщо } SAIDI_{t-1}^{M(c)p} - SAIDI_{t-1}^{M(c)\phi} > 0, \text{ то } KЯ_{t-1}^{M(c)} = 0, \quad (4)$$

де  $SAIDI_{t-1}^{M(c)p}$  – розрахункові індекси середньої тривалості довгих перерв (технологічних порушень в електричних мережах ліцензіата та запланованих без попередження споживача) в електропостачанні для міської (сільської) території на рівнях напруги 0,4-20 кВ на рік  $t-1$ , які визначаються за формулами:

$$SAIDI_{t-1}^{M(c)p} = SAIDI_0^{M(c)} - \frac{(SAIDI_0^{M(c)} - SAIDI_u^{M(c)}) \times N}{NN}, \text{ хв.} \quad (5)$$

$$\text{якщо } SAIDI_0^{M(c)} - SAIDI_u^{M(c)} < 0,$$

$$\text{то } SAIDI_{t-1}^{M(c)p} = SAIDI_0^{M(c)}, \quad (6)$$

де  $SAIDI_0^{M(c)}$  – базові індекси середньої тривалості довгих перерв (технологічних порушень в електричних мережах ліцензіата та запланованих без попередження споживача) для міської (сільської) території, які визначаються, як середнє значення відповідних фактичних індексів середньої тривалості довгих перерв для міської (сільської) території за останні три роки до переходу до стимулюючого регулювання, хвилин;  $SAIDI_u^{M(c)}$  – встановлені НКРЕКП цільові показники якості послуг для міської (сільської) території, хвилин;  $N$  – порядковий номер року  $t$  з початку переходу до стимулюючого регулювання;  $NN$  – номер року з початку переходу до стимулюючого регулювання, в якому має бути досягнуто встановленого НКРЕКП цільового показника якості послуг;  $SAIDI_{t-1}^{M(c)\phi}$  – фактичні індекси середньої тривалості довгих перерв в електропостачанні для міської (сільської) території в системі на рівнях напруги 0,4-20 кВ за попередній рік  $t-1$ , хвилин;  $T_{t-1}^2$  – фактичний роздрібний тариф для споживачів 2 класу напруги у попередньому році  $t-1$ , грн/кВт·год;  $E_{t-1}^{2\phi}$  – фактичний обсяг віддачі електричної енергії споживачам 2 класу напруги в попередньому році  $t-1$ , тис. кВт·год; хв. – кількість хвилин у році:  $365 \times 24 \times 60$ ; ПК – встановлений НКРЕКП параметр коригування необхідного доходу за недотримання показників якості послуг ( $ПК > 1$ ), відносні одиниці.

Відповідно до постанови НКРЕ від 23.07.2013 №1009 «Про встановлення параметрів регулювання, що мають довгостроковий строк дії, для цілей стимулюючого регулювання» (із змінами і доповненнями) встановлюються наступні величини параметрів регулювання, які використовуються для визначення  $KЯ_{t-1}$ :

- цільовий показник якості послуг для міської території – **150 хвилин**, для сільської території – **300 хвилин**;
- параметри коригування необхідного доходу за недотримання цільового показника якості послуг для міської та сільської території – **5 відносні одиниці**;
- рік з початку переходу на стимулююче регулювання, у якому має бути досягнуто встановлений цільовий показник якості послуг – **8-й рік**.

За основний показник якості послуг приймається індекс середньої тривалості довгих перерв в електропостачанні у системі, який розраховується, як відношення сумарної тривалості відключень точок продажу електричної енергії внаслідок усіх довгих перерв в електропостачанні за звітний період до загальної кількості точок продажу електричної енергії, за формулою [3]:

$$SAIDI = \frac{\sum_{i=1}^k t_i \times n_i}{n}, \text{ хв.}, \quad (7)$$

де  $t_i$  – тривалість  $i$ -ї довгої перерви в електропостачанні, хв.;  $n_i$  – кількість точок продажу електричної енергії, відключених у результаті  $i$ -ї довгої перерви в електропостачанні, шт.;  $k$  – кількість довгих перерв в електропостачанні протягом звітного періоду;  $i$  – номер довгої перерви в електропостачанні,  $i = 1, 2, 3, \dots k$ ;  $n$  – загальна кількість точок продажу електричної енергії, шт.;

Цей показник характеризує надійність електропостачання споживачів, яка визначається недо-відпуском електроенергії з вини енергокомпанії. Під надійністю електропостачання слід розуміти безперервне забезпечення споживачів електроенергією заданої якості відповідно до графіка електроспоживання і за схемою, яка передбачена для тривалої експлуатації [4]. Перерви в електропостачанні споживачів призводять до виникнення збитків, при цьому величина збитків залежить від класифікації перерви, характеру споживача (населення, сфера послуг, промисловість), пори року, дня тижня та навіть часу доби, коли виникла аварійна ситуація [5].

У роботі [6] доведено, що при раптовому відключенні споживача із зростанням часу ліквідації аварійної ситуації збитки споживача зростають нерівномірно: при тривалості відключення до 130 хвилин збитки зростають повільно, а після вичерпання цього часу відбувається їх стрімке зростання. Для підприємств сфери послуг стрімке зростання збитків починається із тривалості відключення більше, ніж 500 хвилин. Величина збитків для підприємств промисловості та сфери послуг вища, ніж для населення. Таким чином, величина збитків споживача внаслідок виникнення перерви в електропостачанні залежить від тривалості самої перерви, а отже, показник SAIDI може використовуватись для визначення збитків споживачів.

Цільовий показник SAIDI, встановлений вітчизняним регулятором ринку електроенергії, на рівні 150 хвилин для міст та 300 хвилин для сільської місцевості відповідає гранично допустимій тривалості часу відновлення електропостачання, при якій збиток споживача залишається в допустимих межах.

За даними НКРЕКП [7], Україна має найвище значення SAIDI серед країн Європи як для планових перерв, так і для перерв з вини компаній. Це пояснюється, критичним станом зношеності обладнання розподільчих мереж, недостатнім фінансуванням робіт з будівництва, реконструкції та модернізації мереж, а також низьким рівнем автоматизації систем управління розподільчих мереж.

Розглянемо ситуацію із показником SAIDI по енергокомпанії України. За даними річних звітів НКРЕКП [7,8] було побудовано діаграми (рис. 1-2) фактичних значень цільового SAIDI на рівнях напруги 0,4-20 кВ для міських та сільських населених пунктів у 2015 та 2016 рр.

Із діаграм видно, що у 2016 році показник цільового SAIDI по Україні виріс у більшості компаній. Крім цього, виходячи з діаграм на рис. 1-2, практично в усіх компаній фактичні значення SAIDI за 2015 і 2016 рр. як для міських, так і для сільських населених пунктів перевищують граничні цільові показники якості послуг для RAB-регулювання (150 і 300 хвилин відповідно).

Отже, можна зробити висновок, що проблема перерв в електропостачанні актуальна для всіх енерго-

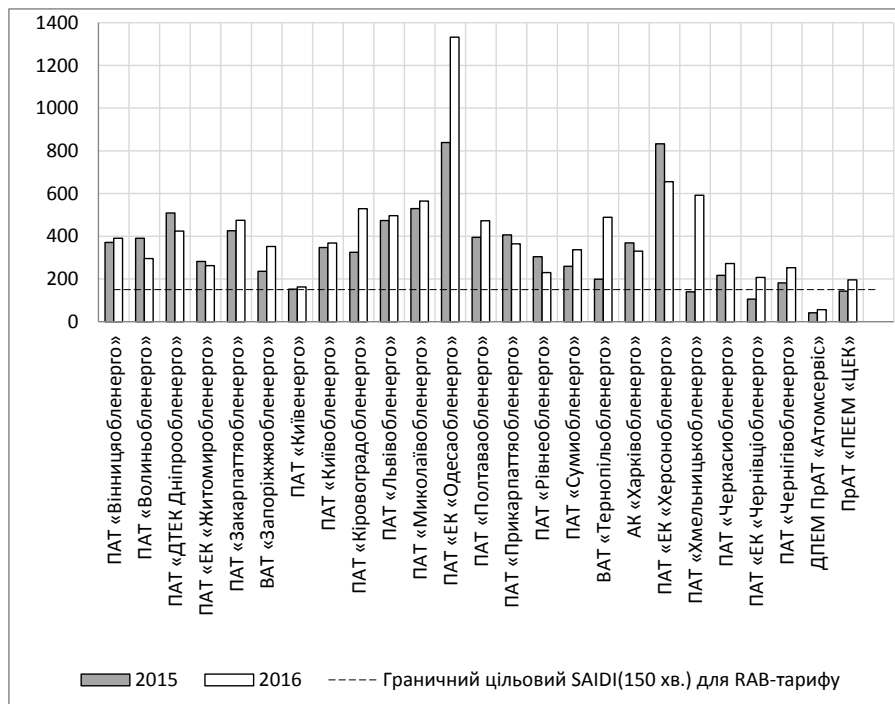


Рис. 1. Цільовий SAIDI для міських населених пунктів у 2015 та 2016 рр.

Джерело: побудовано авторами

компаній. З урахуванням майбутнього переходу на стимулююче регулювання проблема зростання показника SAIDI виходить на перший план, так як при RAB-регулюванні перевищення планових показників SAIDI призведе до коригування необхідного доходу з боку НКРЕКП у бік зменшення. Внаслідок цього зменшаться грошові надходження від одного з видів основної діяльності енергокомпаній, що своєю чергою уповільнить подальший розвиток електричних мереж.

Виходячи з вище викладеного, енергокомпаніям, у яких є перевищення цільового SAIDI в порівнянні з нормами, встановленими НКРЕКП, необхідно розробляти заходи щодо зниження показника SAIDI.

Будівництво, модернізація та реконструкція електричних мереж та обладнання здійснюється в об'ємах інвестиційної програми затвердженою НКРЕКП та із залученням коштів інвесторів. Основним джерелом фінансування інвестиційних програм є тариф на розподіл відповідної компанії. Додатковими джерелами фінансування інвестиційних програм є кошти, які компанії отримують внаслідок зниження фактичних технологічних витрат електричної енергії (ТВЕ) від рівня нормативних, як оплату за реактивну енергію від споживачів, невикористані кошти попередніх періодів [7] та кошти інвесторів. Тому енергетичним компаніям, які переходять на стимулююче тарифоутворення необхідно враховувати цільовий показник SAIDI для визначення пріоритетів і оцінки ефективності інвестиційних програм.

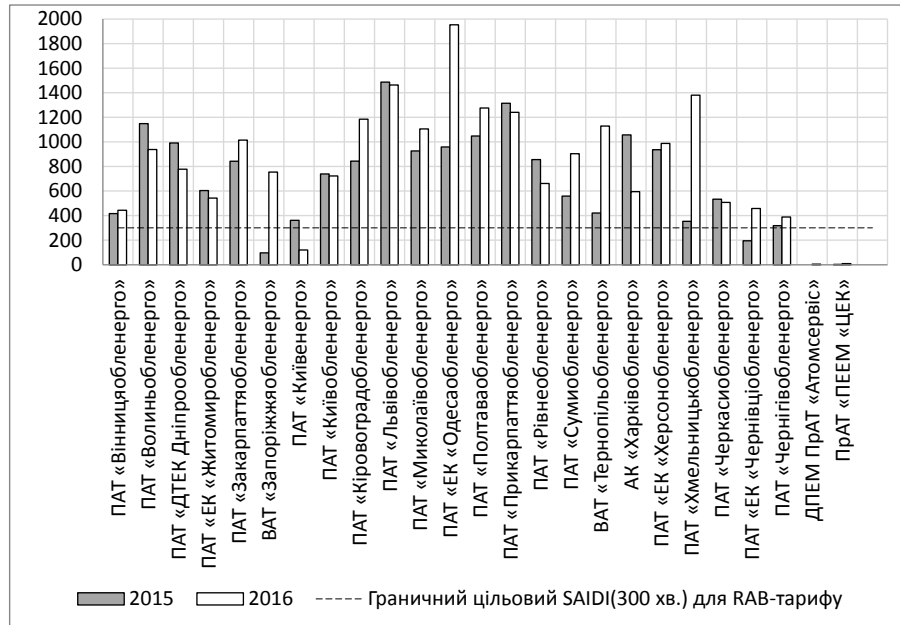


Рис. 2. Цільовий SAIDI для сільських населених пунктів у 2015 та 2016 рр.

Джерело: побудовано авторами

Для визначення першочергових об'єктів електричних розподільчих мереж, які повинні бути внесені в інвестиційну програму, пропонується скористатися теорією обмежень систем, розробленою доктором Е.М. Голдраттом. Теорія обмежень (ТОС) – це філософія сучасного менеджменту, яка спирається на раціональний або науковий підхід до управління. Вона дає керівникові можливість створювати спрощені моделі найскладніших виробничих та бізнес-систем, що дозволяють, незважаючи на свою спрощеність, контролювати важливі питання і події в організації [9].

ТОС стверджує, що у кожній системі існує невелика кількість обмежень, які і є ключем до її управління. Суть теорії відображена в її назві – «обмеження». Обмеження – це чинники або елементи, що визначають межу результатів діяльності системи. Обмеження – це те, що при



Рис. 3. Управління системою через її обмеження

Джерело: побудовано авторами

правильному управлінні «підніме» всю систему на новий рівень. Прагнення до поліпшень засновані на твердій впевненості у тому, що система здатна на більше [10]

Доктором Голдраттом було розроблено п'ять послідовних кроків, які допомагають зняти обмеження системи та якнайшвидше вивести її на новий рівень (рис. 3).

На даний час існує програмний продукт, розроблений НКРЕКП, який дозволяє виконувати аналіз надійності електропостачання споживачів. За допомогою нього можна визначити слабку ланку мережі використовуючи цільовий SAIDI як за окремими підрозділами підприємства, так і за окремими елементами мережі за місяць, квартал, рік.

Визначивши слабку ланку системи необхідно приступити до наступного кроку рішення проблеми згідно з теорією обмежень по Е. Голдратту. Слід зазначити, що при вирішенні проблеми необхідно враховувати конфігурацію мережі та тип встановленого обладнання.

Поліпшення цільового SAIDI у розподільчих мережах 0,4-20 кВ можливо досягти за рахунок:

- 1) застосування проводів СІП замість голих проводів на повітряних лініях електропередач;
- 2) виконання секціонування на повітряних лініях великої довжини із застосуванням автоматичних комутаційних апаратів (реклоузерів, елегазові вимикачів навантаження та ін.);
- 3) заміна на повітряних лініях секціонуючих роз'єднувачів і вимикачів без автоматичного повторного включення (АПВ) на автоматичні комутаційні апарати з АПВ;
- 4) використання індикаторів короткого замикання;
- 5) впровадження телеуправління та автоматизації диспетчерського управління об'єктами із застосуванням SCADA систем (та ін.).

Заміна голих проводів на СІП дозволяє знизити кількість відключень, а, отже, і тривалість відключень за рахунок зменшення впливу зовнішніх факторів (падіння гілок на проводи, схлест проводів, обрив проводів та ін.). Також ефективним методом зниження тривалості відключень є секціонування на повітряних лініях великої довжини із застосуванням автоматичних комутаційних апаратів, тобто розділення довгих ліній на менші ділянки. Налаштування АПВ таких пристроїв дозволить включити ті ділянки лінії, на яких немає пошкоджень, зменшивши при цьому кількість відключених споживачів. Також, при використанні автоматичних комутаційних апаратів зменшується довжина відключеної ділянки, а отже, і час ліквідації пошкодження оперативно-виїзною бригадою. Але треба відзначити, що необхідно визначити економічно доцільну кількість комутаційних апаратів, яка б дозволила досягти прийнятного рівня показника цільового

SAIDI для цієї лінії, а потім переходити до наступного «вузького місця».

**Висновки з проведеного дослідження.** На сьогодні залучення інвестицій у розвиток розподільчих мереж для енергокомпаній є актуальною проблемою. Тому для залучення інвестицій в енергетичну галузь держава пропонує їм перейти на стимулююче регулювання.

При застосуванні RAB-регулювання регулятор висуває певні вимоги до показників якості послуг з електропостачання споживачів, не виконання яких призводить до коригування необхідного доходу з боку НКРЕКП у сторону зменшення. Отже, енергокомпаніям при формуванні інвестиційних програм у першу чергу необхідно звертати увагу на об'єкти, реконструкція або модернізація яких дозволить знизити цільовий SAIDI.

Вибір першочергових об'єктів для інвестування необхідно виконувати, виходячи з положень теорії обмеження систем: поступово визначаючи і усуваючи слабкі ланки електричної мережі, досягаючи тим самим нормативних значень показників якості послуг з електропостачання споживачів, які встановлені НКРЕКП.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/>.
2. Постанова НКРЕ від 26.07.2013 №1032 «Про затвердження Порядку визначення необхідного доходу від здійснення діяльності з передачі електричної енергії місцевими (локальними) електричними мережами у разі застосування стимулюючого регулювання» (із змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/RE23825.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE23825.html).
3. Постанова НКРЕКП від 23.03.2017 №345 «Про затвердження форм звітності № 11-НКРЕКП (квартальна) «Звіт щодо показників надійності електропостачання» та № 12-НКРЕКП (квартальна) «Звіт щодо показників комерційної якості надання послуг» та інструкцій щодо їх заповнення». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/index.php?id=24492>.
4. Шеметов А.Н. Надежность электроснабжения: учебное пособие для студентов специальности 140211 «Электроснабжение». – Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова», 2006.
5. Лесных А.В. Оценка ущерба и регулирование ответственности за перерывы в электроснабжении: зарубежный опыт [текст] / А.В. Лесных, В.В. Лесных // Проблемы анализа риска. – 2005. – Т. 2. – № 1. – С. 33-49.
6. Міщенко В.А. Закордонний досвід у сфері оцінки наслідків ненадійності роботи підприємств електроенергетики. [текст] / В.А. Міщенко, Л.В. Соколова, І.А. Федоренко // Вісник НТУ «ХПІ». 2012. № 25(931) – С. 43-48.



7. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2016 році. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi\\_zvit\\_NKREKP\\_2016.pdf](http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_NKREKP_2016.pdf)

8. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2015 році. [Електронний ресурс] – Режим доступу:

[http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi\\_zvit\\_2015.pdf](http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2015.pdf)

9. Эли Шрагенхайм «Теория ограничений в действии. Системный подход к повышению эффективности компании». Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «АЛЬПИНА ПАБЛИШЕР», 2014

10. Коуэн О. «Основы Теории Ограничений» / О. Коуэн, Е. Федурко; пер. с англ. глав 1-2 Д. Абросимов. – Tallinn: Изд-во TOC Strategic Solutions, 2012. – 331 с.

## АЛГОРИТМ ЗДІЙСНЕННЯ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

### ALGORITHM OF CHOOSING THE OPTIMAL STRATEGY FINANCIAL MANAGEMENT

*У статті виокремлено основні вектори стратегії управління фінансовими ресурсами та етапи здійснення її оптимального вибору. Обґрунтовано доцільність проведення стратегічного аналізу за методикою SWOT, використовуючи при цьому експертне опитування. Сформовано перелік факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, без урахування яких формування стратегії не відповідатиме реальним економічним процесам.*

**Ключові слова:** стратегічне управління, фінансові ресурси, алгоритм, експертне опитування, SWOT-аналіз.

*В статье выделены основные векторы стратегии управления финансовыми ресурсами и этапы осуществления ее оптимального выбора. Обоснована целесообразность проведения стратегического анализа по методике SWOT, используя при этом метод*

*экспертного опроса. Сформирован перечень факторов внутренней и внешней среды, без учета которых формирование стратегии не будет соответствовать экономическим процессам.*

**Ключевые слова:** стратегическое управление, финансовые ресурсы, алгоритм, экспертный опрос, SWOT-анализ.

*The article outlines the main vectors of financial resources management strategy and stages of its optimal choice. The feasibility of carrying out strategic analysis according to SWOT method is substantiated, using the method of expert survey. Formed a list of internal and external factors, without which the formation of the strategy of the enterprise would not correspond to real economic processes.*

**Key words:** strategic management, financial resources, algorithm, expert survey, SWOT-analysis.

УДК 658.141

Грушина А.І.

аспірант

Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

**Постановка проблеми.** Загальновідомо, що управління фінансовими ресурсами підприємства є одним із основних елементів стратегічного планування, який у свою чергу, підпорядковується загальним цілям організації та деталізовано відображає перспективи обраних напрямів розвитку. Таким чином, процес стратегічного управління фінансовими ресурсами, спрямований, у першу чергу на формування та оптимізацію структури фінансових ресурсів, може бути ефективний лише за побудови ефективних функціональних стратегій у рамках корпоративної стратегії розвитку підприємства, що має супроводжуватися сьогодні дослідженням коливальності на ринку, економіці країни та враховувати фактори внутрішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі стратегічного управління діяльністю підприємств приділялось чимало уваги з боку зарубіжних та вітчизняних дослідників, серед них: І. Ансофф, В. Галушак, К. Ендрюс, П. Лоранж,

Я. Мартинишин, Л. Недільська, В. Нижник, Н. Розумович, А. Томпсон та ін. Тим не менш, використання на практиці інструментів стратегічного управління, зокрема, фінансовими ресурсами, зумовлює проблему відповідності сучасному мінливому середовищу та його основних факторів, що здійснюють вплив на розвиток підприємства.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є побудова алгоритму послідовних дій щодо вибору стратегії управління фінансовими ресурсами підприємств галузі культури, керуючись при цьому факторами впливу внутрішнього та зовнішнього середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес стратегічного управління фінансовими ресурсами, який забезпечує формування та раціональний розподіл фінансових ресурсів, їх ефективне використання з метою досягнення стратегічних цілей, може бути ефективний лише за правильного вибору напрямку, що відповідає потре-

бам та можливостям підприємства. Відповідно до таких потреб та можливостей, сьогодні підприємства ставлять за мету досягнення рівня максимального прибутку, рентабельності, утримання досягнених ринкових позицій та їх зміцнення й розширення. Паралельно успішним суб'єктам підприємницької діяльності існують і ті, які в силу тих чи інших обставин ставлять перед собою ціль виживання, стабілізації та реструктуризації.

Таким чином, ми можемо виокремити основні вектори стратегії управління фінансовими ресурсами:

- оптимізація структури та джерел залучення фінансових ресурсів;
- збільшення рівня й обсягу позикових фінансових ресурсів;
- зниження обсягу та вартості фінансових залучених ресурсів;
- підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства.

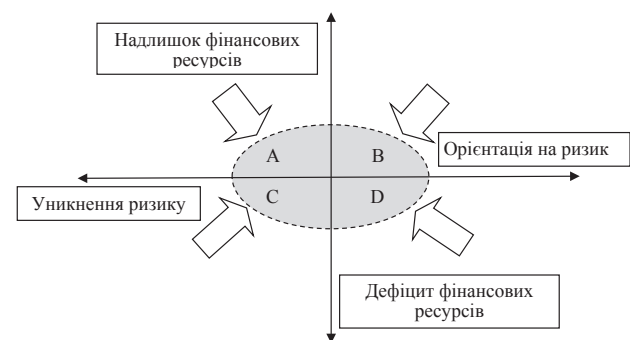
Так, враховуючи зазначені параметричні ознаки – обсяг та ефективність використання фінансових ресурсів, як основних умов вибору моделі управління фінансовими ресурсами, отримуємо матрицю фінансових стратегій основаних на ресурсному підході (табл.1).

В рамках віднесених до базових стратегій, мають право бути розглянутими та реалізованими й інші стратегічні альтернативи. Для кожної з таких альтернатив формуються плани заходів та дій з повним обґрунтуванням необхідних витрат пов'язаних з їх реалізацією і відповідними розрахунками щодо очікуваних результатів від впровадження в дію. Таким чином, реалізація стратегії управління фінансовими ресурсами має забезпечити ефективне формування та продумане використання фінансових ресурсів підприємства, відповідність фінансових заходів та дій економічному стану і можливостям організації, визначення основних загроз з боку конкурентів.

Варто зазначити, що за умов нестабільної економічної ситуації у країні, важливим завданням розвитку підприємств сфери культури залишається прогнозування майбутнього фінансового стану, правильний вибір стратегії та контроль за рівнем

фінансових ризиків. А тому, при формуванні базових стратегій та стратегічних альтернатив, важливим залишається врахування не тільки обсягу фінансових ресурсів, якими володіє підприємство, а й ступінь ризику в тій чи іншій ситуації. Так підвищення рівня фінансового ризику характеризується загрозою втрати платоспроможності, росту фінансового важеля, скорочення рівня співвідношення доходності і вартості капіталу, зростання рівня дивідендних виплат. А це потребує відповідної координації суб'єкта підприємницької діяльності у системі координат подолання ризику за умови наявності або дефіциту фінансових можливостей (рис. 1).

Як правило, за умов невизначеності, необхідність прийняття управлінського рішення є однією з основних проблем стратегічного та фінансового менеджменту. Дозволяють здійснювати такий виважений вибір оптимальної стратегії фінансового управління, економіко-математичні методи і моделі теорії ігор.



**Рис. 1. Система координації альтернатив стратегії управління фінансовими ресурсами**

На основі проведених нами досліджень як у сфері стратегічного менеджменту, так і фінансового управління, нами виокремлено етапи здійснення вибору стратегії управління фінансовими ресурсами:

- аналіз фінансово-господарського стану підприємства у розрізі основних показників ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості. На даному етапі результати діагностики доцільно поглибити стратегічним аналізом (до прикладу за методикою SWOT);

Таблиця 1

**Матриця фінансових стратегій**

Обсяг власних ресурсів \ Рентабельність	Надлишок власних фінансових ресурсів	Повна забезпеченість фінансовими ресурсами	Недостатність фінансових ресурсів
Стабільний рівень прибутковості	Стратегія розширення	Стратегія стійкого зростання або розширення	Стратегія стійкого зростання або розширення
Періодична збитковість	Стратегія розвитку	Стратегія розвитку	Стратегія стабілізації або підтримки стійкості
Глибока збитковість	Стратегія виживання	Стратегія виживання	Стратегія повної реструктуризації або згорання

– прогнозування ймовірного сценарію розвитку організації з оцінкою всіх можливих ризиків щодо втрат. На даному етапі доцільно застосовувати екстраполяцію, імітаційне моделювання;

– вибір оптимальної стратегії серед набору альтернатив та розробка плану її реалізації [2-4].

На нашу думку, до 1-го етапу вибору стратегії управління фінансовими ресурсами, доцільно включити етап дослідження факторів зовнішнього середовища. Оскільки, за чіткої ідентифікації основних чинників впливу на діяльність підприємства та оцінки ступеня їх впливу, можна зробити висновок про подальше їх вираховування або ж ігнорування при плануванні, як таких, що мало-ймовірні та здійснюють незначний вплив.

З метою вибору фінансової стратегії та згідно алгоритму дій на початковому етапі, враховуючи результати фінансово-господарської діяльності підприємства та ідентифікації основних чинників зовнішнього середовища, доцільно провести стратегічний аналіз, що є своєрідною базою для прийняття управлінських рішень та подальшого формування стратегічних альтернатив. При цьому, не варто обмежуватися лише факторами зовнішнього середовища, які є невіддільними підприємству. Доцільно враховувати і внутрішнє середовище, яке підлягає змінам, контролюється та має працювати на організацію.

За результатами опрацьованих наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, аналізу ринку кіноіндустрії та галузі культури в цілому, фінансово-економічного стану досліджуваних суб'єктів підприємницької діяльності [1], попередніх опитувань керівників підприємств культур нами сформовано перелік факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які, на нашу думку, є основними чинниками, що здійснюють вплив на результативність діяльності підприємства, зокрема, галузі культури.

Так у рамках аналізу внутрішнього середовища підприємств кіноіндустрії, на нашу думку, доцільним є виокремлення наступних його сильних сторін:

– ефективне управління капіталом підприємства, у тому числі оптимізація його структури;

– місце розташування, враховуючи регіональний аспект та принцип скупчення людей. У даному випадку, важливим залишається розташування підприємства не лише відносно центру міста чи торгово-розважального комплексу, а й територіальне розміщення у розрізі регіонів країни. При факторі місця розташування варто приділити увагу дослідженню культурно-активного населення та економічного розвитку області, міста тощо;

– наявність додаткових кінозалів, що дозволить задовольнити потреби різних соціально-культурних груп населення (вір-зали, зали сімейного типу та бюджетні) залишається однією із основних чинників росту прибутковості та ефективного

функціонування кінотеатру. За умови наявності декількох кінозалів, підприємство має змогу максимально ефективно експлуатувати культурний продукт, у вигляді паралельних сеансів, що значно збільшує рівень доходу. Задоволення потреб різних соціальних груп є не менш важливим, оскільки саме наявність різних за комфортабельністю та призначенням кінозалів дозволить максимально залучити цільову аудиторію;

– наявність системи обслуговування додаткових груп споживачів, у тому числі пенсіонерів;

– наявність додаткових послуг, в тому числі їх диференціація (фаст-фуд, кафе, ігрові майданки). Неодноразово доведено, що саме додаткові послуги приносять кінотеатру 1/3 його доходу, а тому «попкорн і кока-кола» сьогодні займають чи не основне місце у стратегічному управлінні фінансовими ресурсами кінотеатру;

– інноваційні підходи до технічного оснащення наявних кінозалів;

– розвинена дисконтна політика підприємства, найбільш ефективна в галузі реклама, постійно діюча система знижок.

У свою чергу, до уваги потрібно взяти важливість наступних чинників, які, як правило, виступають у ролі слабких сторін:

– високий рівень цін на продукцію, що обумовлено високою собівартістю продукції та монополізацією в галузі;

– відсутність висококваліфікованого персоналу. При цьому мається на увазі як управлінців, так і фахівців самого кінематографу;

– низький рівень оплати праці, що породжує плинність кадрів;

– недостатній обсяг фінансових ресурсів;

– швидкий моральний знос основних засобів;

– неготовність керівництва до впровадження новітніх систем управління та ризику;

– відсутній аналіз інформації про споживачів.

У ході дослідження зовнішнього середовища, було зроблено висновки про те, що можливостями як для галузі в цілому, так і підприємства, зокрема, виступають:

– розвиток кіноіндустрії на засадах Міжнародного партнерства;

– активізація банківського кредитування, лізингу та франчайзингу;

– належний рівень нормативно-правового забезпечення щодо успішного функціонування підприємств культури;

– зростання кількості економічно активного населення в Україні;

– зростання рівня життя населення в Україні, зміни структури витрат домогосподарств у бік їх збільшення на культуру;

– визначення одним із основних пріоритетів державної політики України розвиток галузі культури;

– виховання і навчання, розвиток кадрів і закладів культури.

Разом з тим, кризова ситуація в економіці країни, нестабільність ринку а тим паче припинення розвитку галузі культури обумовлює виникнення таких загроз, як:

– несприятлива соціально-економічна ситуація, що характеризується зменшенням ВВП країни, відсутністю стимулів до виробництва загалом, зниження рівня життя, нерівномірним розподілом доходів у суспільстві, деформованою віковою структурою населення, низьким рівнем витрат на культуру у відсотках до ВВП, корумпованістю суспільства та несприятливим інвестиційним кліматом держави загалом та кіноіндустрії, зокрема;

– високий рівень регулювання, наявність жорсткого державного контролю щодо встановлення квотування з перегляду українських кінострічок;

– невідповідність програм реформування економіки країни із визначеними соціально-культурними пріоритетами;

– ріст об'єму піратської продукції на ринку;

– наявність монополістів на ринку кіноіндустрії;

– поява нових кінотеатрів з більш демократичною ціновою політикою та поступовим удосконаленням технічного обладнання;

– «деградація» культурної ментальності українського суспільства, зниження рівня культурної активності населення, в силу певних обставин.

Проте, застосування на практиці методу SWOT як інструменту стратегічного аналізу обумовлює проблему точності та повноти формування переліку сильних та слабких сторін, основних можливостей та загроз, а також оцінки ступеня їх впливу в кількісному виразі на розвиток підприємства. За цих умов доцільним є застосування експертного опитування, що дозволить провести достовірну оцінку значимості кожного із факторів впливу.

Так кількість експертів визначається індивідуально в кожному окремому випадку та напрямы дослідження, проте, вона не має бути нижчою десяти з метою забезпечення об'єктивності результатів. На нашу думку, при проведенні експертного опитування у рамках функціонування галузі культури і мистецтв, зокрема, кіноіндустрії, важливим залишається опитування не лише науковців, а й безпосередньо керівників досліджуваних нами підприємств, аналогічних суб'єктів підприємницької діяльності, фахівців, що здійснюють регулювання на державному рівні у даній сфері. Це дозволить максимально наблизити результати дослідження до реальної ситуації, що склалася на ринку та мінімізувати рівень теоретичних рекомендацій, за максимізації реальних практичних дій.

Враховуючи те, що аналіз проводиться, у першу чергу, для порівняння та виявлення як переваг, так і недоліків, що здійснюють вплив на діяльність

підприємств кіноіндустрії, з огляду на рівень їх значущості у рамках вирішення проблем, розглядалися спільні для їх діяльності та ситуації характеристики. Таким чином, були обрані визначальні характерні ознаки щодо ефективної діяльності аналізованих нами об'єктів дослідження. Тобто, брався до уваги факт того, що ці фактори можуть бути сильною стороною для одного із об'єктів та слабкою – для іншого.

Після конкретизації основної мети, збору інформативних даних щодо внутрішнього та зовнішнього середовища об'єктів дослідження, формування на їх основі переліку факторів SWOT, а відповідно й анкети, було сформовано список спеціалістів компетентних в області розробки, виробництва, розповсюдження культурного продукту, зокрема, науковці-дослідники у сфері державного управління культурою, керівники державних та приватних підприємств галузі культури і мистецтва та інші фахівці, що володіють досвідом роботи за даним напрямом.

На етапі обробки результатів експертного опитування, важливим залишається сьогодні момент узгодженості колективної думки. Оцінка узгодженості експертних думок реалізується шляхом кількісного виміру, що характеризує ступінь близькості індивідуальних думок. Для визначення рівня узгодженості оцінок експертів, наданих визначеній кількості об'єктів використовується, як правило, коефіцієнт конкордації [6], який є показником ступеня узгодженості думок експертів про відносну важливість сукупності всіх запропонованих для порівняння об'єктів.

Для визначення ступеня узгодженості думок експертів нами було застосовано формулу, яка визначає коефіцієнт для випадку, коли відсутні зв'язані ранги, тобто оцінка кожного експерта для різних критеріїв не повторюється, що було однією з умов при проведенні анкетування.

$$W = \frac{12R}{m^2(n^3 - n)} \quad (2.10)$$

де  $m$  – кількість експертів, які взяли участь у анкетуванні;

$n$  – кількість об'єктів, які оцінюються.

Розрахований коефіцієнт конкордації дорівнює значенню в межах від 0 до 1. за максимальної узгодженості думок експертів –  $W = 1$  (прийнятним є значення коефіцієнта  $\geq 0,75$ ).

Обчислення коефіцієнтів конкордації показали, що достатньо висока узгодженість думок експертів спостерігається за такими факторами, як ефективне управління капіталом підприємства, в тому числі оптимізація його структури ( $W=0,83$ ), місце розташування ( $W=0,83$ ), недостатній обсяг фінансових ресурсів, у тому числі власних, бюджетних та іноземних інвестицій ( $W=0,81$ ), неготовність керівництва до упровадження новітніх систем



управління та ризику ( $W=0,78$ ), найвищої узгодженості експерти досягли при оцінюванні такої загрози зовнішнього середовища як несприятливої соціально-економічної ситуації, що характеризується зниженням ВВП країни, рівня життя населення тощо ( $W=0,91$ ).

Дані обрахунків свідчать, що поряд з факторами, що впливають на діяльність підприємства як зсередини, так і ззовні, найбільш вагомими є ті, які регулюють при наявності фінансові результати та фінансову стійкість будь-якого підприємства. Це переконує, що стратегія управління фінансовими ресурсами за своєю природою вимагає врахування чинників розвитку та гальмування суб'єктів підприємницької діяльності.

#### **Висновки з проведеного дослідження.**

Запропонований на основі систематизації науково-методологічних підходів, результатів експертного опитування, алгоритм побудови матриці стратегічних альтернатив для вибору оптимальної стратегії управління фінансовими ресурсами містить уточнений перелік узгоджених факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, без урахування яких формування будь-якої корпоративної чи функціональної стратегії підприємства не відповідатиме реальним економічним процесам.

Даний перелік дає можливість адекватно і точно ідентифікувати стан підприємства на конкурентному ринку, керуючись при цьому кількісною та якісною оцінкою кожного із факторів, що формують матрицю SWOT. Реалізована на основі результатів стратегічного SWOT-аналізу стратегія надасть можливість підприємству протистояти потенційним та реальним загрозам його розвитку.

У рамках галузі результати експертного опитування дозволили виокремити ряд факторів, вра-

хування яких при формуванні стратегії розвитку галузі культури, обумовлює розробку відповідних важелів регулювання та зміцнення її рівня в цілому.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Грушина А. І. Вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємств галузі культури / А. І. Грушина. — Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». — 2017. — № (24) 2017. — С. 101–106.
2. Галушак В. В. Фінансова стійкість та фінансова стратегія підприємства як ефективне формування та використання фінансових ресурсів. Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського. — 2015. — Вип. № 4. — Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua>
3. Нижник В. М. Моделювання вибору оптимального варіанту стратегії управління фінансовими ресурсами машинобудівних підприємств / В. М. Нижник, Г. В. Даценко // Збірник наукових праць ВНАУ: економічні науки. — 2011. — № 2 (53). — С. 23–31.
4. Недільська Л. В. Стратегія управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств / Л. В. Недільська // Вісник ЖНАЕУ: фінанси, облік та аналіз господарської діяльності. — 2010. — № 2. — С. 313–322.
5. Розумович Н. Ф. Розробка фінансової стратегії у забезпеченні конкурентних переваг підприємства : дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — економіка та управління підприємствами / Н. Ф. Розумович. — Хмельницький, 2016. — 234 с.
6. Тимошенко О. В. Експертна оцінка встановлення вагових коефіцієнтів для розрахунку рівня економічної безпеки держави : монографія / О. В. Тимошенко // Economic security and protection of information: theory, methodology, practice: Collective monograph. — Pegasus Publishing, Lisbon, Portugal, 2016. — С.73–84.

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ ПЕРСОНАЛУ  
ТА КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІDIRECTORS OF PROVIDING OF STAFF RELIABILITY  
AND PERSONNEL SECURITY FOR BUSINESS ENTITIES

У статті визначено перелік загроз для суб'єктів господарювання, що походять від діяльності персоналу. Наведено шляхи мінімізації загроз кадровій безпеці бізнес-структур та превентивних заходів щодо уникнення їх негативного впливу на результати їх діяльності. Розглянуто можливості документального забезпечення кадрової безпеки. Узагальнено заходи кадрової безпеки, які мають використовуватись у процесі підбору персоналу. Встановлено особливості організації кадрової політики у напрямі забезпечення кадрової безпеки фінансових інституцій на прикладі банківських установ. **Ключові слова:** кадрова безпека, загрози, надійність персоналу, економічна безпека, банківська установа.

В статье определен перечень угроз для субъектов хозяйствования, которые происходят от деятельности персонала. Приведены пути минимизации угроз кадровой безопасности бизнес-структур и превентивных мер по предотвращению их негативного влияния на результаты их деятельности. Рассмотрены возможности документального обеспечения кадровой

безопасности. Проведен обзор мер кадровой безопасности, которые должны использоваться в процессе подбора персонала. Установлены особенности организации кадровой политики в направлении обеспечения кадровой безопасности финансовых институтов на примере банковских учреждений.

**Ключевые слова:** кадровая безопасность, угрозы, надежность персонала, экономическая безопасность, банковское учреждение.

The article defines a list of threats to business entities that derive from the activities of the personnel. The ways of minimizing the threats to the security of business structures and preventive measures to avoid their negative impact on the results of their activities are presented. The possibilities of documentary provision of personnel security measures to be used in the recruitment process are summarized. The peculiarities of personnel policy organization in the field of providing personnel security of financial institutions on the example of banking institutions are established.

**Key words:** personnel security, threats, staff reliability, economic security, banking institution.

УДК 336.761

**Зачосова Н.В.**

к.е.н., доцент,  
професор кафедри менеджменту  
та економічної безпеки  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького

**Надточій Я.М.**

магістрант  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького

**Постановка проблеми.** Персонал традиційно є необхідним ресурсом для функціонування суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності. На кожному етапі роботи з кадрами у керівників компаній виникає велика кількість проблем, що стосуються безпеки бізнес-структури. В ідеалі практичні аспекти забезпечення кадрової безпеки мають вирішуватися в тісній співпраці зі службою економічної безпеки суб'єкта господарювання. Але на прикладному рівні цей процес часто відбувається хаотично, а взаємодія служб, якщо вона все ж виникає, рідко буває ефективною. Причина криється у нерозумінні кадровиками і менеджментом суб'єктів господарювання власної ролі у процесі забезпечення кадрової безпеки. Подібна практики сприяє активізації проявів численних загроз економічній безпеці від власного персоналу таких, як шахрайство, розголошення конфіденційної інформації, реалізація інших деструктивних намірів щодо активів компаній, тощо.

За результатами аналітичних досліджень, які було проведено однією із найбільших консалтингових компаній KPMG, Україна нині обіймає 6 місце у світі за кількістю розкрадань і шахрайських операцій, скоєних співробітниками суб'єктів бізнесу. Щорічні втрати у компаніях через злочинство, зловживання чи інші шахрайські схеми дій персоналу можуть сягати до 7% виручки. Майже 80% збитків українських компанії – це справа рук умисних дій або недбалості власного персоналу

суб'єктів господарювання. У той же час, у процесі проведення згаданого дослідження, 56% опитаних компаній вказали на те, що не мають вибудованої системи протидії шахрайству персоналу, 37% – мають формальну схему протидії загрозам економічній безпеці, що ініціюються їх співробітниками [1]. З огляду на наведені факти, проблематика пошуку напрямів забезпечення надійності персоналу та кадрової безпеки суб'єктів господарської діяльності не втрачає своєї актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми аспекти теоретико-методологічного рівня, пов'язані з організацією протидії злочинам в економічній сфері у системі забезпечення кадрової безпеки суб'єктів господарювання, напрямами удосконалення системи кадрового забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання, теоретичними засадами системи економічної безпеки кадрового забезпечення суб'єктів господарської діяльності тощо знайшли відображення у роботах знаних вітчизняних дослідників проблем безпекознавства [2-5]. Специфіку управління кадровою безпекою, характерну саме для підприємств України, вивчали такі науковці, як: Гаруст Ю. В., Боговіс Є. В. [6], Живко З. Б. [7], Кулінова Т. М. [8], Ляшенко О. М., Криль Я. М. [9], Чигрина С. В. [10]. Аналіз наукових джерел і публікацій, присвячених проблемам забезпечення кадрової безпеки суб'єктів господарювання, дав змогу дійти висновку, що у залежності від виду економічної

діяльності, підприємство, установа або організація має певну специфіку організації системи кадрової безпеки. Зокрема, це прослідковується у публікації Кльоби Л., присвяченій розробці збалансованої системи показників як ефективного інструменту управління кадровою безпекою банку [11]. Тому вважаємо за доцільне у межах даного дослідження виокремити характерні особливості кадрової безпеки банківських установ як однієї із найбільш розповсюджених форм комерційної діяльності в Україні.

**Постановка завдання.** Завданням дослідження є пошук напрямів забезпечення надійності персоналу та кадрової безпеки суб'єктів господарської діяльності, які планується визначити, базуючись на переліку загроз кадровій безпеці вітчизняних бізнес-структур та з урахуванням специфіки функціонування суб'єктів окремих видів економічної діяльності, зокрема, банківських установ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Кадрова безпека суб'єкта господарювання традиційно забезпечується не стільки службою безпеки, скільки відділом управління персоналом. Компетентний підбір кадрів, грамотне використання людських ресурсів, розробка ефективних методик стимулювання і заохочення – це базовий набір заходів, які використовуються на практичному рівні для забезпечення надійності персоналу та організації захисту суб'єктів господарювання від кадрових загроз.

Для ефективного забезпечення кадрової безпеки сучасні підприємства, установи і організації мають розробити безпекоорієнтовану кадрову політику. Складові кадрової політики в частині безпеки мають бути спрямовані в першу чергу на те, щоб знизити ризики і мінімізувати загрози, пов'язані з недобросовісною і неетичною поведінкою персоналу. Кадрова політика – базовий документ не лише в системі управління персоналом, але і в загальній стратегії менеджменту суб'єктів господарської діяльності.

У переліку загроз, що походять від діяльності персоналу і спрямовані на вплив на стан економічної безпеки суб'єктів господарювання, поміж інших виділяються корпоративне шахрайство, «відкати», різного роду зловживання. Але найчастіше вітчизняним підприємницьким структурам доводиться стикатися з розголошенням інформації та розкраданнями. Ці дві загрози можуть мати досить серйозні наслідки для економічної безпеки суб'єкта господарювання. Водночас, є й інші кадрові проблеми, які, як правило, перекладаються на плечі управлінського персоналу такі, як дотримання трудового розпорядку дня, трудової дисципліни, тощо. Але порушення трудового розпорядку – це не така велика загроза для економічної безпеки компанії, як різні форми і види шахрайських дій персоналу.

До основних видів загроз економічній безпеці сучасних суб'єктів господарювання, які виникають унаслідок дій персоналу, доцільно віднести

- економічні злочини персоналу;
- комерційний підкуп або «відкат»;
- витік інформації через співробітників, що звільнилися;
- ризики, які виникають при звільненні топ-менеджменту компанії;
- ризики для підприємства, які виникають при прийомі на роботу молодих фахівців без досвіду роботи;
- шахрайство з товарно-матеріальними цінностями на складі;
- конкурентна розвідка і промислове шпигунство;
- рейдерство;
- фаворитизм в компанії;
- активність персоналу у соціальних мережах.

Щоб мінімізувати негативний вплив зазначених загроз на стан економічної безпеки, керівникам кадрових служб, підрозділів безпеки і менеджменту необхідно мати власний чітко окреслений перелік дій щодо запобігання ризикам кадрової безпеки. При цьому вкрай важливо, щоб кожен підрозділ діяв у відповідності з іншими підрозділами, а керівники підрозділів були компетентними у питаннях забезпечення кадрової безпеки, що перебувають у зоні його відповідальності. Якщо цього не буде, захисний механізм працюватиме не ефективно.

Надійність персоналу є однією із важливих складових професійної придатності співробітників як державних, так і недержавних організацій. Працівники, що володіють такою якістю, зберігають моральну стійкість і лояльність до компанії, в якій працюють, відчувають себе «прив'язаними» до неї, робота має для них високу мотиваційну значущість, а її втрата оцінюється, як серйозна життєва невдача.

З огляду на це, пильна увага в забезпеченні кадрової безпеки роботи компанії має бути зосереджена на попередженні, недопущенні випадків порушення лояльності персоналу або на створенні умов, за яких такі випадки були б зведені до мінімуму.

На практичному рівні легше попередити загрози кадровій безпеці, ніж компенсувати наслідки їх негативного впливу на стан економічної безпеки. Тому один зі шляхів забезпечення кадрової безпеки суб'єктів господарювання – пильний контроль проходження кандидатом фільтрів перевірки на стадії прийому на роботу. Для фахівців різних рівнів етапи перевірки мають бути різними: глибина та інтенсивність перевірки для співробітника бухгалтерії і вантажника, природно, повинні відрізнятися. Але загалом процес перевірки

має зводитися до одного: що ретельніше вивчено інформацію про кандидата не тільки з позиції його професіоналізму, а й з точки зору корпоративної безпеки, то меншою є ймовірність проникнення в компанію осіб з деструктивними намірами.

Усі перераховані заходи принесуть користь тільки в тому випадку, якщо керівництво суб'єкта господарювання усвідомлює той факт, що кадрова безпека – це головний аспект його економічної безпеки.

Для того, щоб мати реальний вплив на співробітників у питанні забезпечення економічної і кадрової безпеки, роботодавець повинен створити нормативну базу документів, що регламентують дії співробітників. За трудовим договором працівник зобов'язаний виконувати локальні нормативні акти роботодавця, і за їх порушення застосовуються дисциплінарні заходи впливу, одним із яких може стати навіть звільнення. Нормативна база складається із різних посадових інструкцій, починаючи з пропускового режиму і закінчуючи доступом до матеріальних цінностей. До названих документів можна додати інструкції правил діловодства при роботі з конфіденційними документами, порядок поведінки з персональною інформацією, тощо. Нормативні акти потрібні для того, щоб визначити межі відповідальності співробітника, і в разі вчинення співробітником протиправних дій змогу притягнути його до відповідальності. Але самі по собі нормативні акти не можуть запобігти порушенням і загрозам з боку персоналу, необхідний контроль з боку керівництва за їх виконанням. Такий контроль зазвичай здійснює співробітник служби економічної безпеки. Якщо в суб'єкта господарювання немає служби безпеки, то це питання вирішує служба персоналу або юристи.

Робота у напрямі забезпечення кадрової безпеки суб'єкта господарювання має вестися на випередження загроз, тобто бути превентивною. Коли персонал отримує покарання за порушення правил кадрової безпеки – це робота вторинна. Первинна робота щодо забезпечення кадрової безпеки – це робота зі створення умов, у яких вчинити порушення неможливо або важко. Превентивні дії у напрямі забезпечення кадрової безпеки – це дії, які спрямовані на недопущення реалізації загроз економічній безпеці суб'єкта господарювання з боку персоналу. Перелік таких дій може бути досить широким. Це і мотивація персоналу, і розподіл повноважень між працівниками, і кадрова політика, і перевірка персоналу при прийомі на роботу. Тобто, це досить великий комплекс заходів, який направлений на попередження прояву загрози та на позбавлення можливості вчинення будь-яких протиправних дій щодо компанії з боку персоналу.

Конкретизуємо напрями забезпечення надійності персоналу та кадрової безпеки суб'єктів

господарської діяльності, метою яких є попередження прояву загроз з боку персоналу компанії.

Перш за все, фахівці з кадрової безпеки повинні:

- уважно вивчати попередній досвід кандидатів на посади, особливо керівні;
- грамотно оформляти трудові відносини з працівниками;
- бути в курсі проблем працівників, у першу чергу матеріальних і фінансових;
- сприяти підвищенню професійного рівня працівників (у тому числі і в правовій частині їх діяльності);

- роз'яснювати ситуації, за яких співробітники прямо або опосередковано можуть стати причиною фінансових втрат компанії, розповідати про наслідки необережних або протиправних дій для кожного працівника окремо і для компанії в цілому.

У процесі перевірки претендента на посаду важливо пам'ятати, що ніхто не має права втручатися у приватне життя кандидата, якщо він сам того не захоче. Саме тому у потенційного співробітника необхідно попросити письмову згоду на перевірку персональних даних при прийомі на роботу. Працівник відділу кадрів може заздалегідь підготувати шаблон розписки, в якій кандидат повідомить роботодавця про свою згоду на обробку даних. Те ж саме стосується перевірки відомостей персонального характеру фахівця згодом – коли він перейде в статус працівника бізнес-структури. В іншому випадку при таких перевірках можливі серйозні і справедливі заперечення з боку кадрового складу, які зашкодять репутації компанії та внесуть розбрат у трудовий колектив.

У процесі аналізу теоретичних аспектів забезпечення кадрової безпеки суб'єктів господарської діяльності, стає очевидно, що цей процес має свою специфіку у залежності від того виду економічної діяльності, з метою ведення якої було створено ту чи іншу підприємницьку структуру. Розглянемо особливості організації кадрової політики у напрямі забезпечення кадрової безпеки фінансових інституцій на прикладі банківських установ.

Кадрову безпеку банківської установи можна досліджувати, як комбінацію таких складових частин: безпека життєдіяльності, соціально-мотиваційна, професійна і антиконфліктна безпека.

Кадрова безпека банківської установи спрямована на мінімізацію загроз банку від власного персоналу як внутрішньої загрози економічній безпеці установи. До таких загроз належать: некваліфіковане керівництво, помилки в розробці та впровадженні стратегій розвитку банку; низька кваліфікація персоналу банку; розголошення комерційної таємниці банку; низька організація зберігання інформації, у першу чергу такої, що містить особисті відомості про клієнтів установи, крадіжки матеріальних і фінансових цінностей, недо-



статне вивчення потреб клієнтів і хибні висновки щодо рівня їх фінансової спроможності, партнерів, недооцінка або переоцінка конкурентів і контрагентів.

Особливості функціонування вітчизняних банків схиляють до висновку, що основною метою кадрової політики банку має бути формування висококваліфікованого кадрового потенціалу, що забезпечує гарантоване досягнення запланованих результатів. Така політика повинна реалізуватися шляхом стимулювання позитивних настроїв у колективі, спрямованих на формування та розвиток енергійного висококваліфікованого колективу фахівців у цілому і кожного співробітника окремо, заохочення ініціативних, творчих співробітників і пропонування кращих фахівців на керівні посади середньої ланки. Водночас кадрова політика має бути повністю підпорядкована генеральним цілям розвитку та підтримки належного стану економічної безпеки банку у таких напрямках, як захист корпоративних інтересів банку; впровадження нових та вдосконалення наявних банківських технологій і інструментів, розширення асортименту послуг, що надаються клієнтам, підвищення якості обслуговування клієнтів.

Крім цього, з метою досягнення відповідності посадового становища співробітника рівню отриманої ним підготовки, досвіду роботи, вимогам Національного банку України, що пред'являються до кадрового складу банківських установ, а також поповнення кадрового резерву з числа найбільш перспективних співробітників, кадрова політика банку у напрямі забезпечення економічної безпеки має бути спрямована на перспективне планування кар'єри співробітників, послідовну підготовку потенційних керівників до виконання управлінських функцій на основі професійного системного навчання, а також проходження стажувань у загальнонавчальних навчальних центрах і за їх межами.

З огляду на особливості організаційної структури банківських установ та обмежені можливості просування персоналу у напрямі кар'єрного росту, особлива увага задля забезпечення належного стану кадрової безпеки має приділятися підтримці високого рівня мотивації праці співробітників, заснованої на прогресивних методах оплати праці, вдосконалення системи оцінки трудової діяльності кожного працівника.

**Висновки з проведеного дослідження.** З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

1. Компетентний підбір кадрів, грамотне використання людських ресурсів, розробка ефективних методик стимулювання і заохочення – це базовий набір заходів, які використовуються на практичному рівні для забезпечення надійності персоналу та організації захисту суб'єктів господарювання від кадрових загроз. До основних видів загроз

економічній безпеці сучасних суб'єктів господарювання, які виникають унаслідок дій персоналу, доцільно віднести: економічні злочини персоналу; комерційний підкуп або «відкат»; витік інформації через співробітників, що звільнилися; ризики, які виникають при звільненні топ-менеджменту компанії; ризики для підприємства, які виникають при прийомі на роботу молодих фахівців без досвіду роботи; шахрайство з товарно-матеріальними цінностями на складі; конкурентна розвідка і промислове шпигунство; рейдерство; фаворитизм в компанії; активність персоналу у соціальних мережах.

2. Традиційно, напрями забезпечення надійності персоналу та кадрової безпеки суб'єктів господарської діяльності, метою яких є попередження вияву загроз з боку персоналу компанії мають зводитись до наступного: уважного вивчення попереднього досвіду кандидатів на посади, особливо керівні; грамотного оформлення трудових відносин з працівниками; виявлення проблем працівників, у першу чергу матеріальних і фінансових; сприяння підвищенню професійного рівня працівників; роз'яснення ситуацій, при яких співробітники прямо або опосередковано можуть стати причиною фінансових втрат компанії, тощо.

3. Кадрову безпеку банківської установи можна досліджувати, як комбінацію таких складових частин: безпека життєдіяльності, соціально-мотиваційна, професійна і антиконфліктна безпека. Кадрова безпека банківської установи спрямована на мінімізацію загроз банку від власного персоналу як внутрішньої загрози економічній безпеці установи. Особливості функціонування вітчизняних банків схиляють до висновку, що основною метою кадрової політики банку має бути формування висококваліфікованого кадрового потенціалу, що забезпечує гарантоване досягнення запланованих результатів. Така політика повинна реалізуватися шляхом стимулювання позитивних настроїв у колективі, спрямованих на формування та розвиток енергійного висококваліфікованого колективу фахівців у цілому і кожного співробітника окремо, заохочення ініціативних, творчих співробітників і пропонування кращих фахівців на керівні посади середньої ланки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кадровая безопасность [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/ru/business/srednemu-i-krupnomu-biznesu/kadrovaja-bezopasnost/>.
2. Зачосова Н. В. Організація протидії злочинам в економічній сфері у системі забезпечення кадрової безпеки суб'єктів господарювання / Н. В. Зачосова, Д. М. Куценко // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 8. – С. 13-16.
3. Кириченко О. А. Теоретичні засади системи економічної безпеки кадрового забезпечення суб'єктів господарської діяльності / О. А. Кириченко,

Ю. А. Поскрипко // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 36-38.

4. Пересипкін М. М. Напрями удосконалення системи кадрового забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання / М. М. Пересипкін // Комунальне господарство міст. Сер. : Економічні науки. – 2015. – Вип. 122. – С. 53-57.

5. Пересипкін М. М. Оцінка сучасного стану кадрового забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання великого промислового міста / М. М. Пересипкін // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 3(1). – С. 36-40.

6. Гаруст Ю. В. Концептуальні основи організації та управління кадровою безпекою підприємства / Ю. В. Гаруст, Є. В. Боговіс // Форум права. – 2016. – № 1. – С. 49–54.

7. Живко З. Б. Концептуальні основи управління кадровою безпекою підприємства / З. Б. Живко // Збір-

ник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(1). – С. 103-111.

8. Кулінова Т. М. Визначення поняття кадрової безпеки підприємства та фактори впливу на неї / Т. М. Кулінова // Управління розвитком. – 2014. – № 7. – С. 98-99.

9. Ляшенко О. М. Кадрова безпека у системі економічної безпеки підприємства / О. М. Ляшенко, Я. М. Криль // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(2). – С. 274-279.

10. Чигрина С. В. Кадрова безпека підприємства як одна з найголовніших складових економічної безпеки / С. В. Чигрина // Управління розвитком. – 2014. – № 1. – С. 151-153.

11. Кльоба Л. Збалансована система показників як ефективний інструмент управління кадровою безпекою банку / Л. Кльоба // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 4. – С. 68-73.

## ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

### APPROACHES TO MANAGING COMPETITIVE ADVANTAGES OF RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES

*Стаття присвячена проблемам забезпечення конкурентоспроможності підприємств транспортного сектору. Розкрито фактори впливу на формування конкурентних переваг підприємств залізничного транспорту. Визначені етапи координації підходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств галузі. Розглянуто напрями досягнення конкурентних переваг. Наведена схема системи управління конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту.*

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентні переваги, підприємство, залізничний транспорт, управління, конкурентоспроможність

*Стаття посвящена проблемам обеспечения конкурентоспособности предприятий транспортного сектора. Раскрыты факторы влияния на формирование конкурентных преимуществ предприятий железнодорожного транспорта. Определены этапы координации подходов по обеспечению конкурентоспособности предприятий отрасли.*

*Рассмотрены направления достижения конкурентных преимуществ. Приведенная схема системы управления конкурентоспособности предприятий железнодорожного транспорта.*

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентные преимущества, предприятие, железнодорожный транспорт, управление, конкурентоспособность

*The article is devoted to the problems of ensuring the competitiveness of transport sector enterprises. The factors of influence on the formation of competitive advantages of railway transport enterprises are revealed. The stages of coordination of approaches to ensure the competitiveness of industry enterprises are determined. The directions of achieving competitive advantages are considered. The resulted scheme of a control system of competitiveness of the enterprises of a railway transportation.*

**Key words:** competition, competitive advantages, enterprise, railway transport, management, competitiveness

УДК 656.078.8 (477)

**Каличева Н.Є.**

к.е.н., доцент кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом  
Український державний університет залізничного транспорту

**Постановка проблеми.** На формування сучасних ринкових відносини в Україні та за її межами впливають технологічні зміни, нестабільність та динамічність ринку, політична невизначеність та інші причини, які призводять до посилення ролі конкуренції на всіх рівнях господарювання – від підприємства до країни. Тож можливості стабільного економічного розвитку як підприємства, так і національної економіки загалом багато, в чому залежать від можливості їх структурної перебудови в економічній системі та здатності бути конкурентоспроможними на ринку.

У складному, динамічному та невизначеному середовищі, в якому на даний час знаходиться економіка нашої країни, великого значення набуває можливість вітчизняних підприємств, зокрема, транспортного сектору, використовувати власний стратегічний потенціал та вміло протистояти конкурентам. Потрібно відзначити, що формування та визначення конкурентних переваг підприємств

має ґрунтуватися на особливостях сучасного розвитку економіки та враховувати галузеву специфіку їх діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогоднішній час поняття конкуренція та конкурентоспроможність досить широко використовуються в усіх сферах народного господарства для характеристики як товарів чи послуг, так і підприємств, галузей, регіонів, країн. Тому досить актуальним постає питання визначення рівня та оцінки конкурентоспроможності, а також розроблення різноманітних заходів щодо управління нею з метою підвищення рівня ефективного розвитку підприємства, товару, регіону та ін.

Вивчення та дослідження конкурентоспроможності підприємств транспортного сектору розкрито в роботах: Гандельсмана, Т.А., Диканя В.Л., Дикань О.В., Мелень О.В., Балабанової Л.В., Холод В.В. та ін. [1-6]. Але постійна динаміка та невизначеність зовнішнього та внутрішнього середовища потребують необхідності більш детально дослідити підходи до проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємств із врахування сучасних реалій розвитку транспортного сектору.

**Формування цілей статті.** Дослідження особливостей забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничної галузі за рахунок управління їх конкурентними перевагами.

**Викладення основного матеріалу.** Сьогодні показує, що розвиток транспортної системи необхідний кожній без винятку країні, адже транспорт забезпечує ефективну взаємодію всіх сфер виробничого та невиробничого секторів економіки, обороноздатність та інші фактори розвитку держави, а також відображає рівень благополуччя населення.

Постійне зростання інтеграції та співпраці держав на міжнародному ринку призводить до необхідності постійного розвитку і вдосконалення транспортної системи, що виходить за межі повноважень однієї країни.

Зокрема, сьогодні у світі відбувається глобалізація транспорту за рахунок взаємодії всіх його видів у ланцюгу поставок – формується єдина світова транспортна мережа з чіткими стандартами та вимогами як до транспортних засобів, так і до якості перевезень. А вітчизняні підприємства транспортного сектору є досить залежними від стану національної економіки, що виражається у необхідності постійної адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Тож, враховуючи все вище зазначене, необхідно відзначити, що сучасний стан транспортного ринку вимагає від усіх його учасників значних зусиль щодо підвищення конкурентних позицій. Досягнення таких цілей повинно ґрунтуватися на цілеспрямованих діях, котрі будуть направлені на

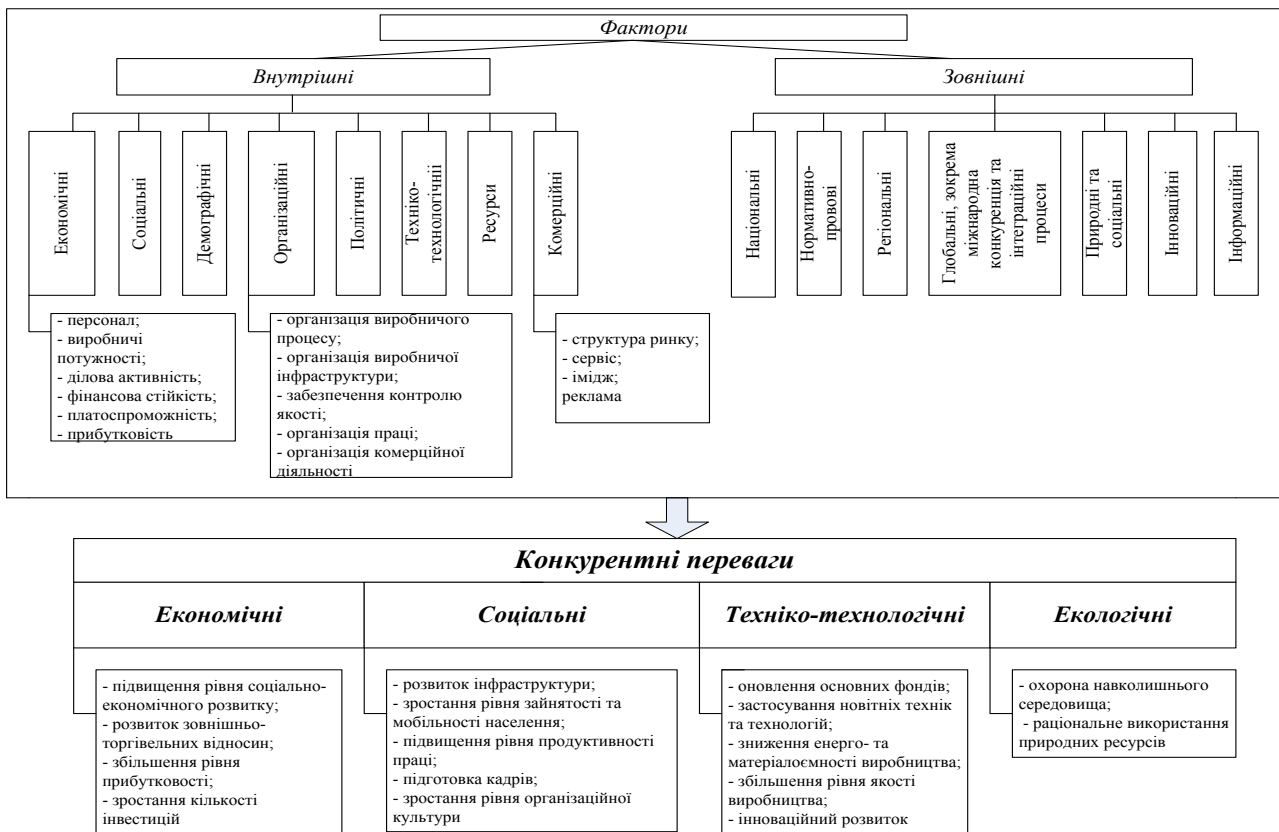


Рис. 1. Фактори впливу на формування конкурентних переваг підприємств залізничного транспорту

забезпечення конкурентного стану підприємства на ринку.

Процес формування конкурентних позицій на ринку спирається на конкурентний потенціал підприємства та на конкурентні позиції, що сприяє зміцненню його конкурентного положення на ринку за рахунок формування конкурентоспроможності як об'єкта управління. Що виражається для підприємств транспортної галузі через:

- формування специфічного продукту (послуги), який забезпечить конкурентні переваги у процесі його створення, як нової ідеї;
- формування базових конкурентних позицій на етапі надання послуг;
- спроможність задовольнити клієнта на найвищому рівні шляхом реалізації всіх його потреб.

Варто відзначити, що агресивність та динамічність зовнішнього середовища й непередбачуваність – внутрішнього, призводять до необхідності перегляду підходів до управління конкурентними позиціями підприємства на ринку транспортних послуг.

Поняття «конкурента перевага» є досить відносним [7], адже одна і та ж конкурента перевага може виявлятися по-різному в залежності від різних факторів (рисунок 1).

Як видно з рисунку 1, багатогранність факторів впливу на конкурентні переваги підприємств залізничної галузі призводить до необхідності постійного дослідження динаміки ринку через моніторинг змін, процеси адаптації, відображення принципів взаємодії, тощо. Зокрема, підприємства залізничного транспорту повинні постійно взаємодіяти з іншими суб'єктами конкуренції з урахуванням існуючого вектору конкурентного розвитку економічної системи як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Ураховуючи специфіку діяльності підприємств транспортної галузі, зокрема, залізничного транспорту, управління конкурентними позиціями потребує розробки конкурентної стратегії, зокрема:

- для вантажних перевезень врахувати оперативність обслуговування, збільшення кількості комбінованих перевезень, застосування логістичних технологій, безперешкодність міжнародних перевезень, можливість контролю в дорозі, якість, надійність, безпека та ін.;
- для пасажирських перевезень врахувати впровадження міжнародних стандартів, комфортність, ціна, якість, надійність, безпека та ін. [8].

Також, необхідно звернути увагу на супутні процеси надання послуг транспорту, адже вони мають досить значний вплив на їх конкурентоспроможність за рахунок розвитку об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури, матеріально-технічного забезпечення тощо.

Формування стійких конкурентних переваг залежить від компетентності функціональних

служб та менеджменту підприємства, серед яких основними є інженерно-технічні, логістичні та маркетингові складові.

Варто зазначити, що управління конкурентними перевагами полягає у формуванні та реалізації його конкурентних позицій, спрямованих на вдосконалення наявних та створення нових конкурентних переваг за рахунок більш ефективного використання ресурсів, внутрішнього потенціалу та позицій на ринку, з урахуванням специфіки зовнішнього середовища.

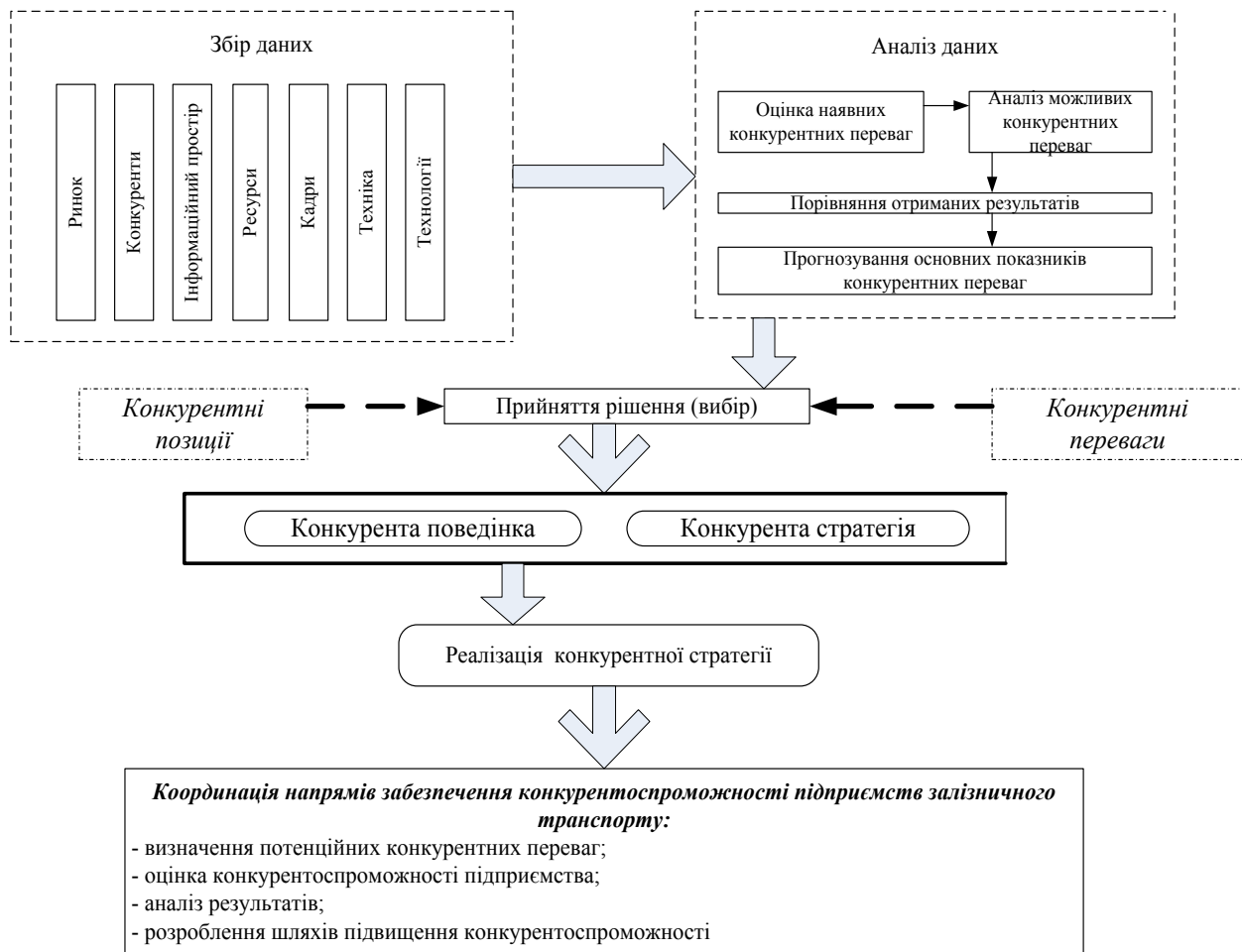
Взагалі, при управлінні конкурентоспроможністю підприємства його необхідно розглядати, як багатогранну систему, яка виявляється в багатьох вимірах, що відображається у стратегічних перевагах та здатності в найкоротші терміни найбільш раціонально привести своє внутрішнє середовище у відповідність до потреб зовнішнього, забезпечуючи постійну адаптацію наявним та новим конкурентним перевагам. Отже, реалізація поставлених цілей підприємства має ґрунтуватися на виконання основних управлінських функцій, а саме: прогнозування, планування, організація, координація, контроль, регулювання та мотивація як на стратегічному, так і на тактичному рівнях.

Тож підтримка високого рівня конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту має ґрунтуватися на конкурентних перевагах, під якими варто розуміти наслідок від виробничої, інноваційної, маркетингової, інвестиційної, логістичної, комерційної та інших видів діяльності, що призведе до отримання кращого ніж у інших учасників ринку результату та є головною умовою формування їх конкурентоспроможності. Основною ж задачею підприємств залізничної галузі є постійне покращення показників своєї діяльності для посилення існуючих та створення нових переваг, як на вітчизняному, так і на світовому ринку транспортних послуг (рисунок 2).

Аналізуючи стан конкурентних переваг, підприємства залізничного транспорту повинні об'єктивно підходити до збирання та обробки інформації, враховуючи життєвий цикл та динаміку їх розвитку [8]. Зокрема, необхідно чітко визначати стадії життєвого циклу кожної конкурентної переваги, можливості її посилення та причини втрати. Так основними джерелами формування конкурентних переваг будь-якого підприємства є якість та унікальність продукції, висококваліфікований персонал, можливість зниження собівартості та ін. [10]. Для підприємств транспортного сектору потрібно ще додати надійність та безпеку при здійсненні перевізного процесу, точність та якість доставки.

Життєвий цикл конкурентних переваг ґрунтується на їх властивостях, а саме: відносності, прив'язаності до певних умов та динамічності. Відносність конкурсних переваг виявляється при порівнянні одного об'єкта з іншим, що зумовлено





**Рис. 2. Складові етапи процесу координації напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту**

їх відносністю та певною суб'єктивністю, особливо з точки зору споживача. Прив'язаність до певних умов характеризують, наприклад, географічними та часовими причинами. Розглядаючи ту чи іншу конкуренту перевагу, потрібно враховувати їх прив'язку до реальних ринкових умов. Також, конкурентні переваги є досить залежними від впливу різних факторів, які не можливо врахувати на стадії виробництва, зокрема, підвищення рівня якості за рахунок застосування більш продуктивного обладнання чи нових технологій може призвести до зростання ціни продукту через збільшення витрат на модернізацію та оновлення.

Таким чином, багатогранність факторів впливу на конкурентні переваги формує їх динамічність, тобто – життєвий цикл із фазами становлення, отримання користі та зникнення. Розглядаючи кожну нову конкуренту перевагу, потрібно враховувати її ефективність та стійкість до мінливого зовнішнього середовища. Так одним із напрямів досягнення конкурентних переваг для підприємств залізничного транспорту є [11]:

- конкуренція за більш глибоке, ніж конкуренти, розуміння перспектив розвитку тран-

спортної галузі загалом та окремих її складових, пов'язаних з технологічними, правовими і іншими проблемами, котрі можна використати для створення нового конкурентного простору;

- змагання за накопичення необхідної компетенції та усунення технічних перешкод, за перевірку та дослідження альтернативних видів продукції, за залучення партнерів, у яких є важливі додаткові ресурси;

- конкуренція за місце на ринку та ринкову частку за рахунок вартості, витрат, цін та додаткових послуг.

Деякі науковці суб'єктом управління конкурентоспроможності продукції визначають менеджмент підприємства вищої та середньої ланки [12], що виражається у циклічній взаємодії основних управлінських функцій як на стратегічному, так і на тактичному рівнях.

Враховуючи життєвий цикл конкурентних переваг, управління конкурентоспроможністю підприємств має ґрунтуватися на принципах стратегічного управління (рисунок 3), головним завданням яких є формування конкурентних переваг та управління їх реалізацією в тих сегментах, де можна

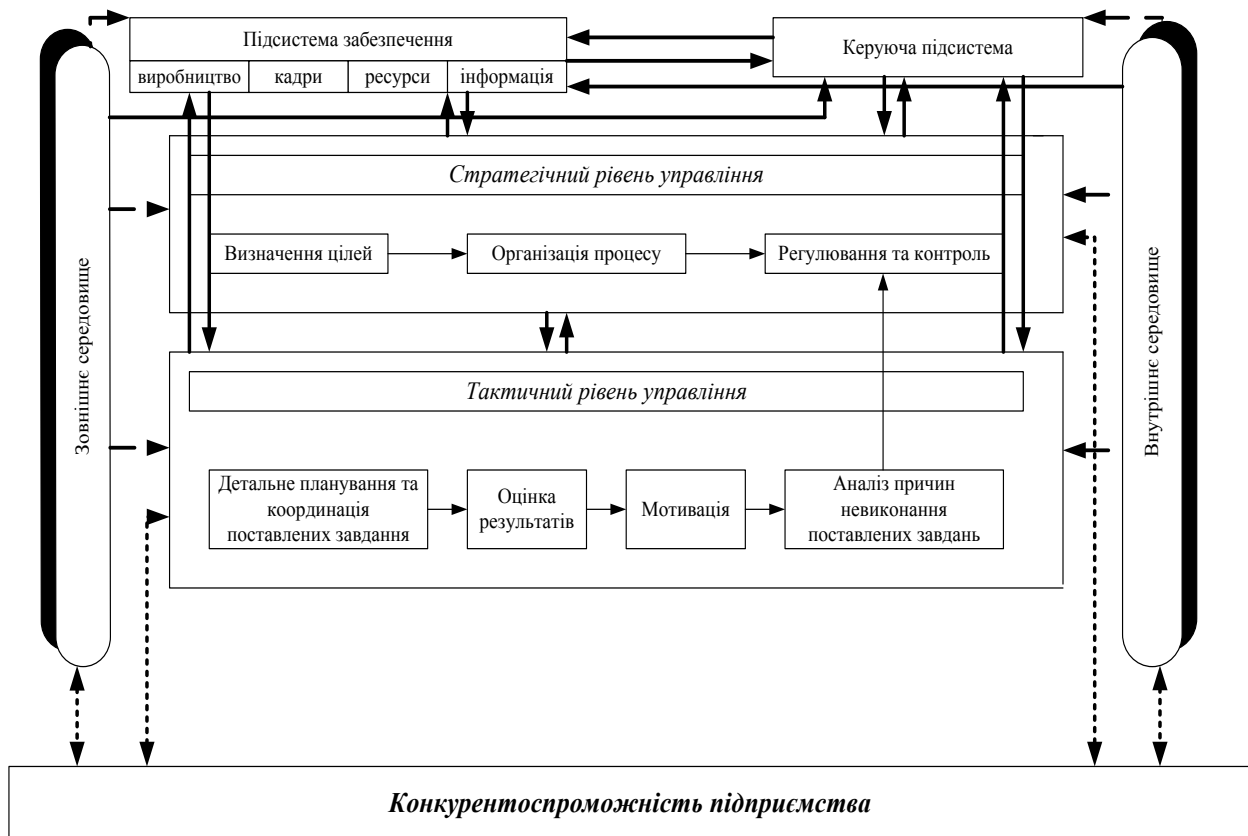


Рис. 3. Структура системи управління конкурентоспроможністю підприємств транспортного сектору

створити високу споживчу цінність товару чи послуги із врахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

**Висновки з проведеного дослідження.** Тож, враховуючи все вище зазначене, необхідно відзначити, що сучасний стан транспортного ринку вимагає від усіх його учасників значних зусиль щодо підвищення конкурентних позицій. Досягнення таких цілей повинно ґрунтуватися на цілеспрямованих діях, котрі будуть спрямовані на забезпечення конкурентного стану підприємства на ринку, що призведе до зростання рівня конкурентоспроможності галузі та держави відповідно.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- 1 Гандельсман Т.А. Конкуренция на рынке железнодорожных перевозок / Т.А. Гандельсман // Экономика железных дорог. – 2009. – № 3. – С. 9–13.
- 2 Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоспособности предприятия: монография / В.Л. Дикань. – Харьков: Основа, 1995. – 160 с.
- 3 Данько М.І. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів: монографія / М.І. Данько, В.Л. Дикань, Н.В. Якименко. – Х.: УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
- 4 Дикань О.В. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах євроінтеграції / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту

і промисловості: збір наук. Праць. Х.: УкрДАЗТ. – 2014. – № 47. – С. 77-82.

5 Мелень О.В. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність машинобудівних підприємств / О.В. Мелень // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 20. – С. 18-21.

6 Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: Дон ДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. – 294 с.

7 Грант Р.М. Ресурсная концепция конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Грант Р.М. // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Серия 8. Менеджмент. – 2003. – Вып. 3. – С. 47-76

8 Каличева Н.Є. Напрями інноваційного розвитку пасажирських перевезень на залізничному транспорті / Н.Є. Каличева // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник наукових праць. – Х.: УкрДУЗТ. – 2016. – № 53. – С. 93-96.

9 Иванов Ю.Б. Стратегия формирования конкурентных преимуществ предприятия в условиях интенсивной конкурентной борьбы / Ю.Б. Иванов, О.Ю. Иванова // Проблемы экономики. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2012. – № 4. – С. 121-128.

10 Кривенко М. Стратегия формирования конкурентных преимуществ предприятия / М. Кривенко // Вісник Київ. нац. ун-ту імені Тараса Шевченка: Економіка. – К., 2008. – № 99-100. – С. 44-48.

11 Каличева Н.Є. Аналіз напрямків забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту / Н.Є. Каличева // Вісник економіки транспорту і промисловості: збір наук. праць. – Х., УкрДАЗТ. – 2009. – № 28. – С. 90-92

12 Шинкаренко В.Г. Конкурентоспособность продукции как объект управления / В.Г. Шинкаренко, А.В. Сохацкая // Экономика транспортного комплекса : зб. наук. праць. – Х.: ХНАДУ, 2005. – Вип. 9. – С. 5-17.

## АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

### ANALYSIS OF THE RESEARCH IN THE DEVELOPMENT OF THE HOTEL INDUSTRY IN UKRAINE

УДК 640.41(045)

**Лук'янець А.В.**

старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

*У даній статті розкрито сутність та значення стану та проблем розвитку готельної індустрії. Досліджено і проаналізовано тенденції та закономірності розвитку готельної індустрії, як однієї із форм підприємницької діяльності. Запропоновано шляхи розширення та вдосконалення рівня якості надання послуг, вирішення проблем сертифікації, підбору кадрів.*

**Ключові слова:** туристична індустрія, готельна, готельна індустрія, готельні послуги, якість, сертифікація.

*В данной статье раскрыта сущность и значение состояния и проблем развития гостиничной индустрии. Исследованы и проанализированы тенденции и закономерности развития гостиничной индустрии, как одной из форм предпринимательской*

*деятельности. Предложено пути расширения и совершенствования уровня качества предоставления услуг, решение проблем сертификации, подбора кадров.*

**Ключевые слова:** туристическая индустрия, гостиничная индустрия, гостиничные услуги, качество, сертификация.

*In this article the essence and significance of the state and problems of the hotel industry development are disclosed. The tendencies and regularities of the hotel industry development as one of the forms of entrepreneurial activity are explored and analyzed. The ways of expansion and improvement of the level of quality of rendering services, solving certification problems, recruiting are proposed.*

**Key words:** tourism industry, hotel industry, hotel services, quality, certification.

**Постановка проблеми.** Готельна галузь – головна складова туристичної індустрії в Україні. Проте, на сьогодні можна констатувати що кризові явища, які виникли в нашій країні, наявні і в туристичній сфері, зокрема. За 2013-2015 р. по всій країні закрилося 10% готелів. Більшість закритих не витримало різкого зменшення туристичних потоків. Падіння в'їзного туризму в Україні у 2015 р. склало 80% порівняно з аналогічним періодом 2013 р., незважаючи на той факт, що падіння вартості гривні призвела до значного зменшення вартості розміщення в готелях у доларовому еквіваленті. Складна ситуація на сході України суттєво зменшує кількість потенційних іноземних туристів, але проведення Євробачення-2017 дає позитивні показники щодо завантаження різних закладів розміщення. Але, на жаль, цей позитив тимчасовий і готельна індустрія України потребує нових програм розвитку. Цілком закономірно, що у процесі формування європейської держави необхідно за короткий термін вирішити ряд проблем, пов'язаних з незадовільним станом розвитку готельної галузі, нестачею готелів та інших закладів розміщення туристів, підвищення рівня якості послуг, сертифікацію, нестачею кваліфікованих кадрів тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** показав, що дослідженню проблем розвитку готельної галузі приділена велика увага вітчизняних вчених, науковців, фахівців О. Давидової, Г. Кравчук, В. Сеніна, В. Федорченка, В. Юрьєва,

О Денисенка. В їхніх працях розглядається стан, тенденції розвитку, закономірності, проблеми розвитку готельного господарства. Разом з тим, враховуючи актуальність даної теми, потребує подальшої розробки теоретичних і практичних рекомендацій щодо вдосконалення готельної індустрії, які б забезпечили підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності готельних підприємств, дослідження впливу складових чинників розвитку готельної індустрії України.

**Постановка завдання.** Розкрити сутність та значення стану та проблем розвитку готельної індустрії. Дослідити та проаналізувати тенденції й закономірності розвитку готельної індустрії, як однієї із форм підприємницької діяльності, запропонувати шляхи розширення та вдосконалення рівня якості надання послуг, вирішення проблем сертифікації, підбору кадрів тощо.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні жодне відомство не може дати реальної картини – скільки ж туристів до нас приїжджає з-за кордону, не кажучи вже про те, скільки українців подорожують Україною. Держприкордонслужба наводить статистику, за якою щороку до нас приїздить 20-25 млн туристів, переважно це туристи сусідніх країн (Молдова, Росія, Білорусія), тому і реальна картина щодо завантаженості готелів також відсутня. [6] Інфраструктура готельного ринку України сьогодні не задовольняє попит на готельні послуги ні за кількістю, ні за

якістю, оскільки матеріально-технічна база значної частини готелів дісталася нам у спадок від «постсоціалістичного» періоду, є застарілою і не відповідає міжнародним стандартам. Нове століття диктує свої правила і для готельної індустрії України настає процес входження на міжнародний готельний ринок, а саме: будівництво і розвиток готелів від 1 до 5\* з відповідною вартістю та якістю послуг.

Готельне господарство – це сукупність різних типів засобів розміщення, які, відповідно до чинного законодавства, поділяються на колективні та індивідуальні. Станом на 01.01.2016 року в Україні нараховувалося 4341 колективних засобів розміщення, у тому числі 2478 готелів та інших місць для тимчасового проживання і 1863 спеціалізованих засобів розміщення [6]. При цьому їх кількість зростає щорічно у середньому на 3-4%. Більшість з цих готелів – це залишки неіснуючої держави, реконструйовані, але їх рівень далекий від стандартів і вимог сьогодення, так що «правильні зірки» в Україні мають лише 255 готелів. Навіть Київ, де рівень забезпеченості готельними номерами складає 3,5 місць на 1000 жителів, далекий від європейських стандартів. Для порівняння цей показник становить: у Москві – 9,3; у Санкт-Петербурзі – 6,4; у Парижі – 38,4; у Відні – 25,6. Та в першу чергу ми повинні брати до уваги показники європейських країн, які перевищують вітчизняні і становлять у Варшаві 5 готельних місць на 1000 осіб, до того ж там зосереджено більшість світових готельних мереж таких, як: «Rixos», «Four Seasons», «Radisson» та багато інших. Наша країна не має таких обсягів, але має безмежні можливості. Це означає, що тільки у Києві необхідно ввести до дії додатково близько 10-11 тис. номерів, за наявності зараз одноразової кількості місць близько 15.5 тис. [6]. Прискореними темпами розвивається інфраструктура, на заваді стоїть ряд гальмуючих моментів. По-перше, це законодавча база, яка не створила єдиного органу стандартизації та сертифікації готельних послуг і відповідних законопроектів у даній галузі. По-друге, у закладах розміщення відсутні нові технології обслуговування клієнтів, недостатня автоматизація більшості процесів, у тому числі поселення та розрахунків, обслуговування мешканців готелів тощо.

Дуже обмежена кількість послуг, які надаються мешканцям готелів в Україні порівняно з іншими країнами світу. Це впливає на високий рівень видатків, які зменшують розмір отриманого прибутку. Висока ціна за готельний номер суттєво зменшує конкурентоспроможність вітчизняних готелів, суттєво зменшує кількість вітчизняних споживачів, які можуть користуватися готелями України. Зменшується попит іноземних туристів у зв'язку з обмеженим обсягом послуг, які нада-

ються, і їх низькою якістю надання, незручним розташуванням та нерозвинутою інфраструктурою. [5] По-третє, нестабільність політичної ситуації в Україні, недоліки законодавства у сфері інвестування та підприємництва, невідповідність податкової та бухгалтерської систем міжнародним стандартам породжує велику кількість непорозумінь іноземних інвесторів з українськими партнерами у процесі їх спільної діяльності. Високий рівень і велика кількість податків позбавляє державу конкурентних переваг при залученні іноземних інвесторів. Спостерігається відсутність потужної страхової компанії, яка б покривала комерційні ризики під час реалізації масштабних інвестиційних проєктів; обмеженість довгострокових та недорогих банківських ресурсів; відсутність швидкісного транспортного сполучення з промисловими, сировинними центрами [5].

Сьогодні одним з найважливіших напрямів у діяльності українських готелів є створення ефективної системи з управління якістю, що дозволить здійснювати надання конкурентоздатних готельних послуг. Система якості важлива також і при проведенні переговорів із закордонними туроператорами та іншими корпоративними партнерами, що, як правило, вважають за обов'язкову умову перевірити перед підписанням контракту існуючу систему якості і наявність сертифіката на цю систему, що виданий авторитетним органом. Клієнт має право бути впевнений, що якість послуг, які йому пропонуються, відповідає його потребам. Водночас будівництво нових готелів в Україні ускладнюється рядом таких чинників:

- тривалою процедурою отримання земельних ділянок під будівництво;
- необхідністю отримання надмірної кількості дозволів та значними бюрократичними процедурами (що збільшує термін лише відкриття готелю до 2-5 років і більше, високим податковим тиском на підприємства готельної сфери);
- високим рівнем трансакційних видатків (які інколи складають до 50 % капіталовкладень);
- недосконалість законодавчої бази;
- високий рівень оподаткування;
- невідповідність нормам сертифікації та стандартизації готельних послуг [4].

У наданні готельних послуг і користуванні ними важливу роль відіграє їхня якість. Якість – найважливіша характеристика послуги, яка в умовах ринкової конкуренції є пріоритетним стимулом для клієнта. Більш точне поняття якості, яким керуються вітчизняні виробники закладене у ДСТУ 292594, «Якість – це сукупність характеристик продукції (процесу, послуги), що стосується її здатності задовольнити встановлені і передбачувані потреби» [1, 120-122]. Туристи оцінюють якість керуючись наступними критеріями:

- відповідність послуги очікуванням клієнта;



- здатності задовольнити їхні потреби у процесі споживання;
- відповідність послуги встановленим стандартам.

На якість обслуговування в готельній індустрії впливає низка чинників:

- стан матеріально-технічної бази;
- наявність прогресивних технологій обслуговування;
- професійність і компетентність обслуговуючого персоналу [4].

Якість наданих послуг у сфері готельної індустрії передусім регламентується нормативними і нормативно-правовими актами і повинна чітко відповідати цим документам. Підприємства готельної індустрії обслуговуватимуть досить різноманітний контингент відвідувачів як вітчизняних, так й іноземних, і відповідно для кожної категорії споживачів потрібні особливі методи та прийоми обслуговування. Проте, у розвитку туристичної та готельної індустрії якість послуг та рівень сервісу є гальмуючим чинником [2].

Так для готелів усіх категорій обов'язковою умовою є холодне та гаряче водопостачання протягом доби. Стандарти передбачають наявність у готелях, починаючи з категорії «три зірки», стаціонарного аварійного генератора для постійного забезпечення електроенергією готельних служб (ліфтів, холодильників тощо.) Не дотримання цих вимог, є однією із причин, що вітчизняні готелі, втрачають навіть своїх клієнтів. Варто зазначити, що згідно вимог Союзу європейських футбольних асоціацій детально визначені вимоги щодо розміщення, проживання та обслуговування персоналу, у яких зазначені вимоги щодо надання сервісних послуг. Окрім традиційного переліку послуг, передбачено:

- паркінг на території готелю для 10 автомобілів, одного автобуса і вантажівки;
- конфіденційний вхід і вихід членів команди;
- належний рівень охорони готелю;
- складські приміщення площею не менше 150 кв. метрів;
- готелі повинні бути розміщені неподалік від міста, у тихому місці з високим рівнем конфіденційності;
- готелі категорії 5\* розміщені від стадіону не більше, ніж за 30 хвилин їзди на автомобілі.

Ринок вітчизняної готельної галузі представлений не тільки недостатньою кількістю готелів, але й обмеженістю їх типів, відсутністю відповідної інфраструктури, що своєю чергою відображається на рівні якості обслуговування. Варто звернути увагу на такі аспекти, як: відсутність мережі альтернативних засобів розміщення економічного класу готелів: (хостелів, малих та міні-готелів, клуб-готелів, ботелів, апартамент-готелів тощо. Наявність таких засобів розміщення могла б при-

вабити широкий сегмент туристів та задовольнити їх попит [3].

Усі вище перераховані види закладів гостинності повинні мати своє місце у великій ніші готельної інфраструктури України. Існуючі на поточний період типу готелів мають дещо інакший рівень сервісу, інакшу структуру та умови існування, що не завжди відповідає заданим світовим нормам і стандартам. Це також є ще одним бар'єром на шляху до досконалості.

За даними іноземних досліджень, в Україні проводиться ретельне дослідження готельної та туристичної проблеми і на 2017 рік планується створити рейтинг 10-ти найвідоміших та найприбутковіших готелів України. Все це свідчить про вдосконалення та динамічний розвиток даної сфери.

Сучасна індустрія гостинності, у контексті розвитку туризму, визначається, насамперед, розвитком ринкової економіки, що у свою чергу вимагає перебудови форм і методів її організації. Новий механізм організації повинен забезпечувати розвиток туризму як стійкість, так і гнучкість, його сприйнятливість до змін на ринку послуг і різних нововведень. Формування такого механізму – процес занадто дорогий і затяжний. Тому необхідною умовою вирішення поставлених задач є швидкий пошук методів щодо удосконалення процесу обслуговування, аналіз та узагальнення практики й розроблення такої системи надання послуг гостинності, що змогла б забезпечити підвищення ефективності його діяльності в сучасних умовах.

**Висновки до проведеного дослідження.** Індустрія гостинності – це індустрія, що працює на благо людей. Це потужний механізм, що активно функціонує та розвивається, вимагаючи при цьому максимальної підтримки з боку держави та великих інвестицій. На сьогодні як влада, так і усі учасники готельної індустрії повинні позиціонувати Україну, як яскраву туристичну державу з величезним потенціалом, шанс для розвитку всієї туристичної інфраструктури з новим високим рівнем якості послуг. Отже, у вирішенні вищенаведених проблем буде доцільним внести зміни до нормативно-правових актів, зміни стосовно: виділення земельних ділянок під створення готельних підприємств, покращення умов розвитку мережі хостелів; залучити іноземних інвесторів; розробити додаткові готельні послуги; впорядкувати сертифікацію даних послуг та зробити її обов'язковою.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сенін В.С. Готельний бізнес: класифікація готелів та інших засобів розміщення: навч.посібник / В.С. Сенін, О.В. Денисенко. – М.: Фінанси і статистика, 2004. – 144 с.
2. Бурий С.А. Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму /

С.А. Бурий // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5. – Т. 2. – С. 201.

3. Готелі та інші місця для короткотермінового проживання: Статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2012.

4. Довбенко О. М. Податкове стимулювання інвестицій в туристичний комплекс України // «Фор-

мування ринкової економіки» / Науковий збірник КНЕУ. – 2007. – № 6. – С. 80–85.

5. Давидова О.Ю. Концептуальні фактори розвитку готельно-ресторанної галузі / О.Ю. Давидова, В.Ю. Лінник // Вісник ОНУ імені Мечнікова. – 2015. – Т.20. – Вип.6. – С.38.

6. <http://who-is-who.com.ua/bookmaket/hotrest> 2008/11/1.html

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕСУРСНО-ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

## ENSURING THE DEVELOPMENT OF RESOURCE AND FINANCIAL POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

*У статті розкрито наукові підходи до визначення категорії «потенціал», ресурсний та фінансовий потенціал підприємства. Обґрунтовано власне бачення даних категорій. Досліджено основні проблеми функціонування підприємств машинобудівного комплексу. Проаналізовано першорядні умови, що сприяють розвитку ресурсно-фінансового потенціалу підприємств машинобудівної галузі. Визначено, що забезпечення розвитку потенціалу машинобудівних підприємств можливе шляхом діагностування чинників впливу на його формування й використання. **Ключові слова:** розвиток потенціалу, ресурсний та фінансовий потенціал, машинобудівні підприємства.*

*В статье раскрыто научные подходы к определению категории «потенциал», ресурсный и финансовый потенциал предприятия. Обосновано собственное видение данных категорий. Исследованы основные проблемы функционирования предприятий машиностроительного комплекса. Проанализированы первостепенные условия, способствующие развитию ресурсно-финансового потенциала пред-*

*приятый машиностроительного комплекса. Определено, что обеспечение развития потенциала машиностроительных предприятий возможно путем диагностирования факторов влияния на его формирование и использование.*

**Ключевые слова:** развитие потенциала, ресурсный и финансовый потенциал, машиностроительные предприятия.

*The article reveals scientific approaches to the definition of the category «potential», resource and financial potential of the enterprise. The article substantiates the slash view of these categories, as well as investigates the main problems of the functioning of the machine-building complex enterprises. The article analyzes the primary conditions that will promote the development of resource and financial potential of enterprises of the machine-building complex. It is determined that ensuring the development of the potential of machine-building enterprises is possible by diagnosing the factors of influence on its formation and use.*

**Key words:** development of potential, resource and financial potential, machine-building enterprises.

УДК 678.9

**Маршук Л.М.**

аспірант  
Хмельницький національний  
університет

**Постановка проблеми.** Машинобудування є однією з галузей, що має визначальний вплив на розвиток економіки держави. Для виходу на світовий економічний простір, розширення внутрішнього та зовнішнього ринку збуту продукції машинобудівних підприємств, необхідним є зростання ефективності їх діяльності та підвищення рівня конкурентоспроможності продукції. Зважаючи на нинішній стан вітчизняної ринкової системи, необхідності проведення складних структурних реформ, подолання кризових явищ у фінансово-господарській діяльності актуальними для дослідження постають питання пошуку шляхів розвитку потенціалу машинобудівної галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теоретико-методичних підходів щодо формування потенціалу підприємств про-

мисловості, забезпечення розвитку ресурсно-фінансового потенціалу та ефективного управління наявних можливостей господарюючого суб'єкта займалося багато вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів, зокрема, І. Балабанов, І. Бланк, В. Горбоконь, Б. Данилишин, Л. Квятковська, С. Куліш, Є. Лапін, Н. Левченко, А. Турило, І. Плікус та ін.

**Постановка завдання.** Основною метою статті є розкриття автором усіх складових (внутрішніх та зовнішніх аспектів), що забезпечують розвиток потенціалу на підприємствах машинобудівної галузі з урахуванням нинішніх ринкових умов функціонування підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток підприємств машинобудівної галузі є підґрунтям забезпечення конкурентоспроможності

продукції, наближення (відповідності) її характеристик до світових стандартів, нарощування суспільних благ та зростання купівельної спроможності населення. Динаміка обсягів виробництва продукції машинобудування за останні роки має негативну тенденцію, що пов'язано із рядом несприятливих факторів на ендogenous та екзогенному рівні. Маючи достатній ресурсний, інтелектуальний, трудовий, природний, потенціал вітчизняні підприємства намагаються посилити позиції на зовнішньому ринку збуту продукції, але для цього потрібна й значна державна підтримка. Перш за все на законодавчому рівні – визнання машинобудівної галузі, як однієї із пріоритетних галузей економіки держави.

На світовому ринку машинобудування лідерами галузі залишаються Німеччина, Японія, Англія, Італія, Китай, частка продукції даної галузі яких займає від 30 до 50 % загального обсягу промислової продукції. А в Україні ця частка у 2-3 рази нижча, становить тільки 10,9 % – невеликий показник, як для країни, що позиціонує себе індустріально-розвиненою державою.

Отже, країни-лідери машинобудівної галузі застосовують різні механізми для відновлення виробництва, забезпечення міжнародної конкурентоспроможності машинобудівної продукції. Цей факт підтверджує, що вітчизняні підприємства машинобудування змушені функціонувати в умовах жорсткої конкуренції з боку іноземних виробників [1, с. 29-30].

З метою ефективного управління потенціалом господарюючого суб'єкта, вірного оцінювання, прогнозування сукупних ресурсно-фінансових можливостей, прийняття вірних управлінських рішень, пов'язаних із формуванням та використанням сукупного потенціалу важливим є визначення його сутності, складових та їх особливостей. У специфічному відношенні потенціал можна визначити, як рівень можливого вияву якої-небудь дії, будь-якої функції. Іноді під «потенційною енергією» мають на увазі будь-яку енергію, яка міститься у системі в прихованому вигляді. У більш широкому сенсі потенціал – це сукупність наявних факторів, які можуть бути використані і приведені до дії для досягнення певної мети, результату.

Отже, не пов'язуючи дану категорію із визначеною (конкретною) сферою, потенціал можна розглядати, як здатність матерії переходити від можливості до реальності, від одного стану в інший (наприклад, від старого до нового). При цьому потенціал – це міра єдності досягнутого, яке може бути використане з певною метою, і можливого, тобто досяжного за певних умов. Ще у середині ХХ ст. у ряді тодішніх наукових робіт в основі трактування категорії «потенціал» було відображення міцності економічної системи, могутності держави. Уважалося, що до складу потенціалу входять елементи суспільного виробни-

цтва минулого і поточного періоду. Але починаючи з кінця ХХ ст. вчені-економісти активно розпочинають досліджувати потенціал, значно розширюючи як власне його визначення, так і диференціацію його різновидів [2]. Сучасне бачення терміну «потенціал» характеризує реальну, фактичну здатність підприємства створювати максимальний обсяг матеріальних благ із врахуванням певних ресурсних обмежень, збалансованості трудових та матеріальних ресурсів [3, с. 27].

На нашу думку «потенціал» – це багатоаспектна категорія, що визначає спроможність підприємства до розвитку його як усіх внутрішніх підсистем функціонування, так і покращання взаємодії із ринковими умовами, активізація якої дозволить отримати поставлені цілі господарювання та досягти необхідного рівня конкурентоспроможності продукції.

Щодо ресурсного потенціалу підприємства автор В. Ю. Горбоконь зазначає, що власне – це процес визначення накопичених ресурсів, їх структуризації та побудови організаційних форм ефективного використання. Це система наявних у підприємства ресурсів та тих, які воно здатне мобілізувати за потреби та використати для ведення ефективної діяльності. Ресурсний потенціал підприємства починає формуватися з моменту створення самого підприємства [4, с. 184].

Ми визначаємо «ресурсний потенціал» підприємства, як різнобічну систему можливостей підприємства щодо використання усіх видів власних та додаткових (орендованих, запозичених, взятих у лізинг) ресурсів – матеріальних, а саме земельних, фінансових, техніко-технологічних, інформаційних, інноваційних, інвестиційних, трудових та нематеріальних для їх ефективної взаємодії у процесі виробництва продукції.

Своєрідним індикатором рівня ефективності не тільки окремого підприємства, а загалом розвитку галузей вітчизняної економіки є обсяг фінансового потенціалу. Що прибутковіше діяльність суб'єктів господарювання, то більше фінансових ресурсів акумулюється до місцевих та державного бюджетів у вигляді податків, що впливає й на загальний рівень соціального забезпечення. Фінансовий потенціал підприємства – це сукупність можливостей, що реалізуються фінансовим механізмом (у вигляді можливості ефективного використання наявних фінансових ресурсів для досягнення цілей підприємства та його розвитку) й визначаються фінансовими ресурсами [5, с. 99]. Автор В. В. Турчак фінансовий потенціал підприємства трактує, як сукупність власних і залучених фінансових ресурсів підприємства та можливості системи щодо їх ефективного управління для досягнення загальної стратегічних цілей [6, с. 49].

З позиції фінансового менеджменту фінанси підприємства є системою економічних відносин

господарюючих суб'єктів, що ґрунтуються на формуванні, розподіленні та використанні фінансових ресурсів (грошових коштів) під час їх функціонування. Кожне підприємство має визначену систему власних фінансових відносин, які розподіляють на зовнішні та внутрішні (рис. 1) [7, с. 14-20].

Фінансовий потенціал спричинює вплив на темпи перетворення ресурсного та виробничого потенціалів у заплановані результати господарювання та впливає на динаміку відтворювальних процесів у господарюванні промислового підприємства.

Проблематичними аспектами, що стоять на заваді зростання ефективності господарювання машинобудівних підприємств України є наступні:

- територіальний військовий конфлікт призводить до пошкоджень потужностей, порушень енергетичної та транспортної інфраструктури металургійного виробництва;
- перебої в роботі погіршують експортні позиції металургійних заводів і комбінатів;
- безперервно зростають ціни на електроенергію для промислових споживачів;
- складна ситуація із вантажними залізничними перевезеннями. За рік тарифи вже двічі підвищувалися і передбачається чергове зростання ціни на транспортування;
- підприємства змушені купувати валюту, щоб придбати комплектуючі та сировину через те, що валютну виручку забирає держава. На цих валютних операціях продукція втрачає 3% собівартості;
- відсутність у більшості підприємств сертифікату згідно з міжнародними стандартами; модернізують українську металургію в основному зарубіжні компанії;
- за наявних пропозицій вітчизняних підприємств велика кількість комплектуючих і облад-

нання завозиться з-за кордону, тому що так диктує закордонний інвестор;

- на підприємствах немає масового інформування про доступ на європейський ринок;
- труднощі з термінами виконання наявних контрактів з причин застарілих технологій (на більшості підприємств стоїть багатосерійне виробництво за принципом змінно-потоківих ліній «верстат-операція», яке передбачає роботу тисячі фахівців, що на сьогодні не потрібно по причині невеликих обсягів замовлень) [8, с. 67-68].

На кожному складову ресурсного та фінансового потенціалу підприємства спричинює вплив ряд чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Від виявлення та обґрунтування даних чинників впливу на потенціал підприємства залежить ефективність його формування та використання в подальшому. Для запобігання впливу негативних факторів зовнішнього середовища управлінським персоналом має бути розроблена низка заходів можливої протидії. А на рівні підприємства у кожному функціональному підрозділі повинні діяти важелі, що впливатимуть на активізацію процесів розвитку можливостей підприємства.

Автор В. І. Михайловський поняття розвитку трактує, як процес закономірних змін, що ведуть до появи нової якості і розширення функціональних можливостей системи [9, с. 118]. На рівні підприємства процеси розвитку потенціалу визначаються шляхом відновлення. Зокрема, сюди входить технічне переобладнання, реконструкція, розширення виробництва, потенційно нове будівництво чи розширення обсягів виробництва продукції [9, с. 119-121].

Періодичне здійснення діагностики ресурсно-фінансового потенціалу машинобудівних підприємств підтримуватиме процеси узагальнення

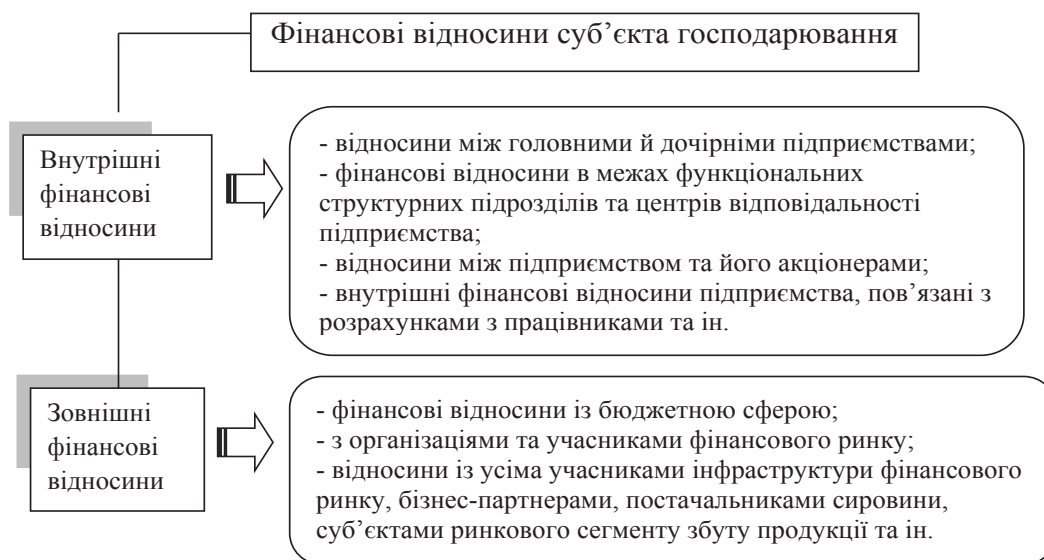


Рис. 1. Сукупність основоположних внутрішніх та зовнішніх фінансових відносин суб'єкта господарювання



інформації та показників відносно стану фінансово-господарської діяльності. Крім того важливим є формування та реалізація на підприємстві моделі стратегічного розвитку, що передбачатиме удосконалення процесів формування та використання потенціалу суб'єкта.

До зовнішніх факторів впливу на потенціал відносяться економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, дія яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил. Такими заходами, як правило, виступають податкові, процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, тиск політичних сил. Крім того, важливим зовнішнім фактором є також умови конкуренції на ринках ресурсів та умови конкуренції безпосередньо в галузі. Особливе місце у процесі формування потенціалу підприємства належить державі та органам місцевої влади. Нестабільність політичного клімату в першу чергу впливає на інвестиційний клімат, обмежуючи надходження інвестиційних коштів та збільшуючи ризик капіталовкладення [10, с. 200].

**Висновки з проведеного дослідження.** Актуальним за нинішніх умов розвитку вітчизняної економіки та ринкових вимог функціонування промислових підприємств є проведення подальших наукових досліджень відносно значення потенціалу підприємства та виокремлення напрямів його розвитку. Кожна складова ресурсно-фінансового потенціалу підприємств машинобудування повинна бути кількісно та якісно оцінена, шляхом побудови ефективної системи оцінювання та прогнозування ресурсно-фінансового потенціалу суб'єкта господарювання. Забезпечення розвитку потенціалу машинобудівних підприємств можливе шляхом діагностування чинників впливу на його формування й використання та формування моделі організаційно-економічного механізму ресурсно-фінансового потенціалу підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Меленчук Ю. Сучасний стан та тенденції розвитку машинобудівної галузі України / Ю. Меленчук // Галицький економічний вісник – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – Том 47. – № 4. – С. 28-34.
2. Кулиш С. М. Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия / С. М. Кулиш, Р. А. Тимофеев // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики». – 2009. – № 2 (30). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2628>
3. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : [монография / под ред. Е. В. Лапина]. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 309 с.
4. Горбоконь В. Ю. Формування ресурсного потенціалу автотранспортних підприємств / В. Ю. Горбоконь // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4 (166). – С. 182-191.
5. Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація / І. Й. Плікус // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 91-105.
6. Турчак В. В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Турчак, С. Д. Чижинська // Молодий вчений. – 2014. – № 8 (11). – С. 49-52.
7. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1, 2. – К. : Ника-Центр. – 1999. – 512 с.
8. Чернобровкіна С. В. Сучасний стан та проблеми металургійної та машинобудівної промисловості України / С. В. Чернобровкіна // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2015. – № 26 (1135). – С. 62-68.
9. Михайловський В. І. Потенціал і розвиток підприємства. Конспект лекцій / В. І. Михайловський, О. А. Григор'єв. – Львів : НЛТУ України, 2013. – 144 с.
10. Розуменко С. М. Основні фактори формування та розвитку потенціалу підприємства / С. М. Розуменко, С. А. Нестеренко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 4. – С. 199-201.

# ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ТА ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ, АУДИТУ І УПРАВЛІННЯ ТОВАРНО-МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ

## RESEARCH OF THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF ACCOUNTING, ANALYSIS, AUDIT AND COMMODITY MATERIAL INVENTORY MANAGEMENT

УДК 658.7

**Михайленко О.В.**к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту  
Національний університет  
харчових технологій**Піхур Т.О.**магістрант  
Національний університет  
харчових технологій

У статті розглянуто сутність понять «товар», «запаси», «товарно-матеріальні запаси»; з'ясовано особливості організації обліку товарно-матеріальних запасів; визначено завдання аналізу товарно-матеріальних запасів; досліджено цілі аналізу та джерельну базу аудиту товарно-матеріальних запасів.

**Ключові слова:** товарно-матеріальні запаси, облік, аналіз, аудит, управління.

В статье рассмотрена сущность понятия «товар», «запасы», «товарно-материальные запасы»; выяснены особенности организации учета товарно-материаль-

ных запасов; определены задачи анализа товарно-материальных запасов; исследованы цели анализа и источники аудита товарно-материальных запасов.

**Ключевые слова:** товарно-материальные запасы, учет, анализ, аудит, управление.

The article describes the essence of the notions «goods», «stocks», «inventory». Is clarified the features of the organization of inventory accounting; is made the tasks of analysis of inventory; is identified the purpose of analysis and sources of audit of inventory.

**Key words:** inventories, accounting, analysis, audit, management.

**Постановка проблеми.** У формуванні економічного потенціалу України та забезпеченні потреб покупців вагому роль відіграє торговельна діяльність вітчизняних підприємств. Функціонування суб'єктів підприємництва супроводжується значним кругообігом ресурсів, основне місце серед яких займають товарно-матеріальні запаси. У 2014-2016 рр. товарно-матеріальні запаси підприємств торгівлі коливалися від 129 до 113,5 млрд грн. Запаси товарів у розрахунку на одне підприємство у 2016 р., порівняно з 2014 р., зменшилися і становили 2,8 млн грн проти 4,1 млн грн. Цей показник - найвищий на підприємствах торгівлі м. Києва, а також Київської, Тернопільської, Миколаївської та Дніпропетровської областей [17]. У зв'язку із цим актуальності набувають питання обліку, аналізу та аудиту товарно-матеріальних запасів, оскільки вони є найбільш вагомою частиною активів торговельного підприємства і займають важливе місце у структурі майна, а сама система обліку товарних запасів є важливим джерелом інформації для прийняття виважених оперативних та стратегічних управлінських рішень.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивчення наукових праць вітчизняних (Ф.Ф. Бутинець, І.А. Бланк, А.Г. Загородній, Л.Г. Ловінська, С.О. Левицька, Н.М. Малюга, Л.В. Нападовська, М.В. Півторак, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко та інші) та зарубіжних (Л.В. Зубарева, В.Є. Ванкевич, І.П. Ламанов, М.Р. Метьюс, Б. Нідлз, Н.М. Поташкова, М.Х.Б. Перера, Я.В. Соколов та інші) вчених, практика господарської діяльності торговельних підприємств свідчить про те, що залишається дискусійною низка теоретичних і практичних положень щодо обліку, аналізу та аудиту товарно-матеріальних запасів.

**Постановка завдання.** Визначити особливості обліку, аналізу та аудиту товарно-матеріальних

запасів у практиці господарювання вітчизняних підприємств.

### Виклад основного матеріалу дослідження.

В основі поняття «товарно-матеріальні запаси» лежить поняття «товар». Товар – це важлива складова комплексу засобів впливу на споживача; це продукт праці, виготовлений для реалізації, у якого є матеріальна форма; його утримує підприємство [4, с. 25] та пропонує на ринок з метою його подальшого продажу [10, с. 125], використання або споживання [1, с. 422].

У товару двоїста природа: він поєднує у собі споживчу вартість та вартість. Споживча вартість товарів є носієм обмінної (мінової) вартості. Обмінна вартість є кількісною пропорцією, за якої один товар можна обміняти на інший. Вартість – втілена в товарі праця – це основа цієї пропорції, зміст процесу обміну. Обмінна вартість є формою, в якій вона (вартість) може проявлятися на ринку [12, с. 21].

Щодо запасів, то найчастіше їх визначають матеріальними ресурсами (засобами виробництва і предметами споживання) для забезпечення безперервності розширеного відтворення, обслуговування невиробничої сфери та задоволення потреб споживачів [3, с. 13] або ж, як предметами праці, які не мають бути задіяні у виробничих процесах, або, які можуть брати участь у ході створення матеріальних благ [11]. У міжнародній практиці поняття «запаси» визначається Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку №2 «Запаси», який розповсюджується на запаси, облік яких слід вести, спираючись на історичну (фактичну) собівартість. У національній практиці поняття запаси визначається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси».

За П(С)БО № 9 та МСБО №2 запасами є активи, які:

- підприємство утримує для подальшого продажу у ході здійснення звичайної господарської діяльності;

- знаходяться у процесі виробництва на підприємстві, після чого сам продукт виробництва спрямовується на продаж;і

- підприємство утримує для споживання у ході виробництва самої продукції, надання послуг або виконання робіт, а також для здійснення управління самим підприємством [6; 9].

Товарно-матеріальним запасом науковці називають запас, що призначений для використання у виробничо-господарському процесі підприємства. До таких запасів відносять сировину та матеріали, готову продукцію, незавершене виробництво та інші запаси [12, с. 121].

Як правило, і процес виробництва, і процес реалізації продукції практично ніколи не будуть ідеально узгодженими у часі, тому й обсяги запасів буде коливатися у значних межах. Водночас, на обсяги матеріалів, сировини і готової продукції можуть здійснювати вплив багато різних чинників. Наприклад, запас готової продукції залежить від тривалості її переробки, строків зберігання, стабільності попиту на неї, сезонності постачання та реалізації, від коливання цін, змін у ринкових обсягах тощо. Продукція також може випускатися і реалізовуватися партіями, що дозволяє зекономити та зменшити витрати, а це своєю чергою може призвести до періодичних коливань залишків вже готової продукції, що зберігаються на складах. Запаси матеріалів, сировини, комплектуючих також залежать від стабільності діяльності постачальників, а іще від сезонності у виробництві, зміни ціни на сировину і готову продукцію, від ефективності її збуту. Крім потрібного обсягу запасу сировини, матеріалів та готової продукції підприємству слід мати потрібний обсяг незавершеного виробництва, аби забезпечити неперервність та гнучкість виробничого процесу. Також за правильно визначеному обсязі запасі матеріалів, сировини і готової продукції забезпечується безперебійна робота підприємства, якщо відбуваються збої у постачанні та коли важко спрогнозувати збут [12, с. 122].

Управління товарно-матеріальними запасами – це встановлення та підтримка такої їх величини та структури, що відповідали б поставленим перед підприємством завданням. Управління товарно-матеріальними запасами припускає:

- нормування запасів (розробка та встановлення їх необхідних розмірів для кожного виду товарно-матеріальних запасів);

- оперативність обліку і контролю запасів (здійснюється на підставі діючих форм обліку й звітності, у яких відбиваються залишки товарно-матеріальних запасів на початок місяця, а також дані про їх надходження, реалізацію та відпуск у виробництво);

- регулювання запасів (підтримка товарно-матеріальних запасів на певному рівні, маневрування ними) [13, с. 30].

Щодо організації обліку товарно-матеріальних запасів, то на підприємстві вона здійснюється відповідно до облікової політики. До головних факторів, що впливають на формування облікової політики підприємства, відносять наступні:

- форму власності та організаційно-правову форму;і

- галузь або вид діяльності;і

- систему оподаткування;і

- стратегію фінансово-господарського розвитку;і

- наявність матеріальної бази;і

- систему інформаційного забезпечення підприємства;і

- рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів;і

- систему матеріальної зацікавленості працівників підприємства у ефективності його діяльності та матеріальної відповідальності за виконання своїх обов'язків та ін.

Основні завдання обліку товарно-матеріальних запасів на підприємстві полягають у:

- формуванні фактичної собівартості товарно-матеріальних запасів;і

- правильному і своєчасному документальному оформленні операцій і забезпеченні достовірних даних щодо надходження та відпуску товарно-матеріальних запасів;і

- контролі за збереженням товарно-матеріальних запасів у місцях їх зберігання і на всіх етапах їх руху;і

- контролі за дотриманням встановлених підприємством норм товарно-матеріальних запасів, що забезпечують безперебійний процес їх реалізації та відпуску у виробництво;

- своєчасному виявленні непотрібних і зайвих товарно-матеріальних запасів з метою їх якнайшвидшої реалізації або виявленні інших можливостей залучення їх в оборот;

- проведенні аналізу ефективності використання товарно-матеріальних запасів [14, с. 47].

Усі операції з руху (надходження, переміщення, витрачання) товарно-матеріальних запасів на підприємствах оформлюються первинними обліковими документами. Так процедура постачання, отримання, документального оформлення надходження або вибуття товарно-матеріальних запасів визначається договором купівлі-продажу, який укладають контрагенти. Постачання товарів та матеріалів на підприємствах може здійснюватися залізничним, автомобільним та іншими видами транспорту. При цьому типовими первинними документами з оформлення операцій із товарно-матеріальними запасами є: ірахунки, рахунки-фактури, ітоварно-транспортні накладні, прибуткові накладні, іподаткові накладні, довіреності на право отримання цінностей, акти про встановленні розходження під час приймання товарів за якістю та за кількістю тощо [7, с. 13].

Важливий етап діяльності підприємства щодо управління товарно-матеріальними запасами є їх аналіз. Аналіз товарно-матеріальних запасів та їх оборотності проводять, порівнюючи фактичні товарно-матеріальні запаси та оборотність із плановими як загалом по підприємству, так і за окремими групами товарно-матеріальних запасів.

Основні завданням аналізу товарно-матеріальних запасів та їх оборотності полягають у:

- перевірку стану товарно-матеріальних запасів у днях на визначену дату загалом по підприємству та за окремими групами;
- виявленні причин прискорення або уповільнення оборотності;
- визначенні, в якому ступені товарно-матеріальні запаси забезпечують нормальний розвиток обороту підприємства протягом року;
- виявленні неходових і залежаних товарно-матеріальних запасів;
- вивченні розташування товарно-матеріальних запасів між різними складами та структурними одиницями підприємства;
- розробці конкретних пропозицій щодо подальшого прискорення оборотності товарів та матеріалів і нормалізації запасів [5, с. 129].

Вихідні дані для аналізу товарно-матеріальних запасів – це показники бухгалтерської та статистичної звітності підприємства, матеріали вибірових обстежень, спостережень, планових та позапланових інвентаризацій, одночасного обліку тощо. Аналіз стану товарно-матеріальних запасів та їх оборотності здійснюється одночасно. При аналізі товарно-матеріальних запасів за рік використовуються показники IV кварталу. Аналіз стану товарно-матеріальних запасів на кінець року проводять шляхом зіставлення фактичних товарно-матеріальних запасів у днях і сумі на кінець року із встановленими нормативами загалом по підприємству та за окремими їх групами [2, с. 49].

Оборот товарно-матеріальних запасів характеризується трьома показниками:

- загальний обсяг обороту товарно-матеріальних запасів. Він характеризує обсяг продажу товарів та відпуску матеріалів у виробництво у вартісному вираженні за певний період часу;
- склад обороту. Цей показник характеризує співвідношення окремих видів і форм обороту в загальному його обсязі. Наприклад, у складі загального обсягу обороту розглядають обсяг продажу товарів за готівку і безготівковий розрахунок тощо;
- структура обороту. Це якісний показник обороту, який характеризує співвідношення окремих товарів та матеріалів, а також їх груп у загальному обсязі, виражений у відсотках. Структуру обороту товарно-матеріальних запасів вивчають загалом по підприємству, філіям, відділам, часовим періодам [2, с. 59].

Значну роль у процесі управління товарно-матеріальними запасами на підприємстві має відігравати їх аудит, що є основою для прийняття управлінських, оперативних і стратегічних рішень. Аудит товарно-матеріальних запасів – це перевірка, оцінювання та моніторинг адекватності та ефективності системи бухгалтерського обліку підприємства [8, с. 12].

Аудит товарно-матеріальних запасів на підприємствах може проводитися як внутрішніми аудитором, так і зовнішніми, а його результати – використовуватися для планування, контролю і прогнозування фінансового стану підприємства. Основні завданням аудиту товарно-матеріальних запасів полягають у:

- встановленні достовірності первинних даних бухгалтерського обліку щодо фактичної наявності та руху товарів і матеріалів;
- перевірці своєчасності та повноти відображення первинних даних з обліку товарів та матеріалів у облікових регістрах та у зведених документах;
- оцінці відповідності застосовуваних принципів обліку чинним законодавчо-нормативним актам, обліковій політиці підприємства;
- підтвердженні достовірності відображення залишків запасів у звітних документах підприємства [8, с. 12].

До джерел інформації для здійснення аудиту товарно-матеріальних запасів варто віднести:

- вимоги нормативних документів, якими регламентується облік товарно-матеріальних запасів;
- наказ про облікову політику;
- первинні документи з обліку товарно-матеріальних запасів;
- регістри синтетичного і аналітичного обліку;
- фінансову звітність;
- акти і довідки попередніх перевірок, аудиторські висновки та іншу документацію, що узагальнює результати аудиту;
- договори купівлі-продажу, супровідну документацію тощо.

Ретельне вивчення вищезазначених документів дає змогу аудитору сформулювати думку про стан господарських операцій з обліку товарно-матеріальних запасів на підприємстві, встановити недоліки в його організації та можливі напрями ліквідації.

**Висновки з проведеного дослідження.** У підсумку слід зауважити, що товарно-матеріальні запаси – це вагома частина активів підприємства, яка займає особливе місце у складі його майна. У зв'язку із цим облік, аналіз та аудит товарно-матеріальних запасів стають важливими аспектами практичної діяльності будь-якого вітчизняного підприємства, оскільки є джерелом інформації для прийняття виважених оперативних та стратегічних управлінських рішень.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Фонд «Правовая культура», 1994. – 528 с.
2. Вірт М. Я. Регіональна концентрація товарообігу та підприємств торгівлі в Україні / М.Я. Вірт // Вісник НЛТУУ. – 2012 – Вип. 19.2. – С. 221-223
3. Гринів Н.Т., Кобилах О.Я. Роль запасів в управлінні матеріально-технічним постачанням організацій / Н.Т. Гринів, О.Я. Кобилах // Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» – 2009 – Вип. 24 – 280 с.
4. Костюченко В. Облік запасів за національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку / В. Костюченко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2007. – № 5. – С. 23-54.
5. Круглова О.А. Оцінка ефективності управління товарними запасами на підприємствах торгівлі / О.А. Круглова // Торгівля, комерція, підприємство – 2012 – №7 – С. 42-47.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 2 «Запаси»: Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021)
7. Назаренко І. Як правильно організувати облік запасів / І. Назаренко // Все про бухгалтерський облік. – 2011 – №11 – С. 12-14.
8. Нестеренко О.О. Облік та аудит товарних операцій у підприємствах роздрібної торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О.О. Нестеренко – Харків, 2011 – 23 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
10. Посібник з бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємствами України / Під ред. С.Я. Зубілевич, І.Ю. Кравченко, О.О. Прокopenко, Д.Г. Школьніков, Н.С. Юревич. – К.: «Укрпідр», 2011. – 472 с.
11. Словник-довідник фінансиста АПК / За ред. П.Т. Саблука та М.Я. Дем'яненка. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 1997. – 234 с.
12. Хоменко Н.В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: Монографія / Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.
13. Чаплінська А.А. Оцінка товарних запасів та їх оборотності на підприємствах торгівлі / А.А. Чаплінська, Г.Г. Бабчук // Науковий вісник КНТЕУ. – 2012 – № 121 – С. 29-36
14. Шевченко А.В., Журавка Ф.О. Відображення облікових аспектів щодо товарних запасів в обліковій політиці підприємства / А.В. Шевченко, Ф.О. Журавка // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ – 2013 – № 4 – С. 45-49
15. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник / В.М. Шелудько; 2-ге вид., допов. – К., 2013. – 375 с.
16. Шеремет А.Д. Малое предпринимательство: организация, экономика, управление : учеб. пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 479 с.
17. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) – офіційний сайт Держкомстату України

# МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИК ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ В ОЦІНЦІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВИКОНАВЧОГО ОРГАНУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

## POSSIBILITIES OF USE OF METHODS OF MANAGEMENT EFFICIENCY EVALUATION IN ESTIMATION OF EXECUTIVE BODY ACTIVITIES EFFICIENCY OF JOINT STOCK COMPANY

У статті доведено актуальність оцінки ефективності діяльності виконавчого органу акціонерного товариства, виходячи з існуючої зарубіжної та вітчизняної практики оцінки. Охарактеризовано методики оцінки ефективності діяльності виконавчого органу, що використовуються у західній практиці та рекомендовані провідними міжнародними фінансовими організаціями. Проведено аналогію між методиками оцінки ефективності діяльності виконавчого органу та методиками оцінки ефективності управління (топ-менеджменту). Здійснено критичний аналіз існуючих вітчизняних та російських методик оцінки ефективності управління, що можуть бути використані у якості підґрунтя для побудови власної методики. Узагальнено основні передумови побудови авторської методики оцінки ефективності діяльності виконавчого органу на основі поєднання передового світового та вітчизняного наукового досвіду.

**Ключові слова:** виконавчий орган, управління, ефективність, акціонерне товариство, модель управління, ефективність управління.

оценки эффективности управления (топ-менеджмента). Осуществлен критический анализ существующих отечественных и российских методик оценки эффективности управления, которые могут быть использованы в качестве основы для построения собственной методики. Обобщены основные предпосылки построения авторской методики оценки эффективности деятельности исполнительного органа на основе сочетания передового мирового и отечественного научного опыта.

**Ключевые слова:** исполнительный орган, управление, эффективность, акционерное общество, модель управления, эффективность управления.

In the article proved the relevance of measuring the effectiveness of the activities of the company executive body, based on the existing foreign and domestic practices. Main methods of estimation of efficiency of executive body activity, which are used in practice and recommended by leading international financial organizations are characterised. The analogy between the management board (executive body) of the company and the top management of the enterprises of other forms of ownership and management is outlined. A critical analysis of existing domestic and russian methods of evaluation of the effectiveness of management, which can be used as a background for own method development. Basic prerequisites for working out own estimation method of the executive body performance on the basis of the combination of the best world and domestic scientific expertise are generalized.

**Key words:** executive board, administration, effectiveness, public company, model of governance, management efficiency.

УДК 65.014.13: 338.314.017

**Нусінов В.Я.**

д.е.н., професор,  
завідувач кафедри обліку,  
оподаткування, публічного управління  
та адміністрування  
Криворізький національний університет  
**Голівер В.П.**  
асистент кафедри обліку,  
оподаткування, публічного управління  
та адміністрування  
Криворізький національний університет

В статье доказана актуальность оценки эффективности деятельности исполнительного органа акционерного общества, исходя из существующей зарубежной и отечественной практики оценки. Охарактеризованы методики оценки эффективности деятельности исполнительного органа, которые используются в западной практике и рекомендованы ведущими международными финансовыми организациями. Проведена аналогия между методиками оценки эффективности деятельности исполнительного органа и методиками

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день важливими питаннями ефективності діяльності системи органів корпоративного управління, які потребують подальшого наукового пошуку та практичної реалізації, постають також питання ефективності діяльності виконавчого органу акціонерного товариства. При цьому варто наголосити, що в умовах поступової активізації та розповсюдження корпоративної форми організації бізнесу все частіше почали з'являтися наукові праці, присвячені оцінці ефективності функціонування даного органу системи корпоративного управління. Проте, наявність подібного наукового досвіду не вичерпує всіх можливостей наукового пошуку оптимальної методики оцінки ефективності діяльності виконавчого органу, а різноманітність таких методик спонукає визначити механізми їх поєднання при розробці власної методики.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями оцінки ефективності діяльності виконавчого органу та ефективності системи управління підприємством загалом на сьогоднішній день займаються багато науковців, зокрема: Є. Бережна та В. Бережний, В. Богачова та В. Соколовська, С. Борсук, П. Горінов, О. Гуторов та О. Гуторова, Д. Єндовський та Н. Белєнова, І. Кальницька, Г. Кіперман, Е. Лала, Х. Обельницька, В. Просалова та К. Просалов, Є. Савельєва, Л. Трофімова та В. Трофімов, В. Щукін, Г. Дудукало, А. Корабльов та А. Алі, В. Солдатов, Т. Агієвич та Т. Даєва, Є. Вершигора, І. Зяблицький, В. Назарова та Д. Бирюкова, Д. Ямпольська та М. Зоніс, В. Сіваченко, О. Броніцький, Г. Голікова та Ю. Шеїна, О. Дьякова, Т. Каліта, Л. Квятковська та Л. Воробйова, Г. Ковалішина, В. Крамаренко та Н. Радченко, Є. Леонтьєв, В. Лосєв та

Л. Козерод, А. Малицький, Б. Мільнер, Л. Євенко, В. Рапопорт та багато інших. Саме різноманітність існуючих методик і прийомів та інструментів, що у них використовуються, наводять на думку пошуку оптимальної методики оцінки ефективності діяльності виконавчого органу, чому і присвячене дане дослідження.

**Мета статті.** Метою представленого дослідження є науковий пошук та обґрунтування власної позиції щодо розробки методики оцінки ефективності діяльності виконавчого органу акціонерного товариства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Як у теорії, так і у практиці корпоративного управління не знаходимо єдиної думки щодо визначення об'єктів оцінки ефективності діяльності виконавчого органу. При цьому найбільш повним набором об'єктів оцінки вважаються: правління в цілому, голова правління (головний виконавчий директор, генеральний директор), окремі члени правління та комітети (якщо їх створення передбачено установчими документами). Є ціла низка компаній, які не мають комітетів у складі виконавчого органу, тоді цей об'єкт оцінки автоматично виключається з використовуваної методики.

Інтерес викликає той факт, що проведене західними науковцями [1] дослідження основних об'єктів оцінки ефективності діяльності виконавчого органу 1000 компаній показало, що 69% компаній оцінюють лише ефективність діяльності головного виконавчого директора (Chief Executive Officer (CEO)), а лише 10% компаній здійснюють комплексну оцінку виконавчого органу (Головний виконавчий директор, правління в цілому та окремі директори (CEO, whole board and individual directors)). Науковці [2; 3] незалежно один від одного при дослідженні виконавчого органу компаній відзначили, що багато з них не дозволяють собі комплексну оцінку правління через значні фінансові витрати, а обмежуються лише оцінкою генерального директора та іноді правління загалом (лише 55% компаній оцінюють також індивідуальних директорів, а тільки 36% з них вважають, що вони проводять дійсно якісну оцінку окремих членів правління).

Однією з найпопулярніших методик оцінки правління (виконавчого органу) у західній практиці вважається методика, пропонована Радою з фінансової звітності Великобританії (Financial Reporting Council (FRC)) [4]. На особливу увагу заслуговує також методика, розроблена Саймоном Осборном та рекомендована Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC) [5] та Світовим банком (World Bank). Особливістю оцінки ефективності діяльності правління за методикою, рекомендованою Національною асоціацією корпоративних директорів (National Association of Corporate Directors (NACD) (США)) є доповнення стандартної оцінки

(правління в цілому, члени правління, комітети) оцінкою ефективності планування роботи правління та особливостей наступництва посад у правлінні, а також здійснення оцінки кожного члена правління на основі спеціально розробленої матриці стратегічних навичок [6]. Використання таких матриць дозволяє максимально якісно підійти до оцінки ефективності стратегічних компетенцій правління.

Серед західних науковців, які займалися питаннями дослідження ефективності діяльності правління (виконавчого органу) вважаємо за доцільне відзначити праці наступних:

- Джей Конгер (Jay A. Conger), Девід Файнголд (David Finegold) та Едвард Лоулер (Edward E. Lawler) у праці [1] головною метою оцінки правління вважають визначення його здатності працювати на достойному рівні, виконувати поставлені стратегічні цілі, а також відповідальності за свою діяльність та за засоби досягнення цілей. Оцінка має, з одного боку, визначити можливості ефективної роботи правління, а з іншого – встановити фактичний рівень ефективності діяльності та порівняти його з можливим. При формуванні своєї методики оцінки вказані автори виходять з того, які ресурси правлінню потрібно урахувати для ефективної діяльності, а саме: знання (професіоналізм), інформаційне забезпечення, межі повноважень (влада), мотивація та час на виконання повноважень;

- Девід Лейкер (David Larcker), Тейлор Гріффіні (Taylor Griffin), Брайан Тайан (Brian Tayan) та Стефан Майлз (Stephen Miles) у праці [2] наголошують на важливості саме індивідуальної оцінки окремих членів правління, зокрема, їх лідерських якостей, ефективності виконання повноважень, а також їх внеску у ефективність діяльності правління. Процес оцінки має бути скерований на розгляд правління як високоорганізованої групи індивідумів, оцінюючи їх лідерство, управління та групову динаміку;

- Джеремі Барлоу (Jeremy Barlow) у праці [3] відзначає важливість виконавчого органу у фінансовому оздоровленні організації, формуванні її загального прогресу та успіху. На його думку, оцінка виявляє та критикує погану роботу правління, щоб забезпечити сильне та ефективне лідерство, а відгуки про роботу правління мають бути постійними. При цьому важлива роль відводиться процесу самооцінки правління, яка має проводитись на основі ретельно складеної оціночним комітетом анкети. Найбільш важливими аспектами оцінки даним науковцем визначено: оцінка розробки та реалізації стратегії; управління та розвиток людських ресурсів (укomплектованість персоналом, навчання, кар'єрне зростання працівників); розвиток стратегічних відносин; управління фінансами, можливостями та загрозами організа-

ції; дотримання правових норм. А основними цінностями виконавчих директорів – наполегливість, постійне удосконалення, порядність, розуміння та прийняття місії організації.

Проводячи аналогію між правлінням (виконавчим органом) акціонерного товариства та топ-менеджментом підприємств інших форм власності та господарювання, відмічаємо наявність значної кількості методик оцінки ефективності управління підприємством, головним завданням яких визначено оцінити ефективність діяльності вищого керівництва підприємств. Відповідно, у контексті даного дослідження вбачається доцільним зосередити увагу не тільки на методиках оцінки ефективності діяльності виконавчого органу як елементу системи корпоративного управління, але і всіх інших методик оцінки ефективності управління підприємствами з позиції ефективності діяльності управлінських кадрів.

Дослідження показало, що на сьогодні сформовано дві основні моделі ефективності управління діяльністю підприємства – механістична та гуманістична [7-10], використання яких впливає на систему показників, що застосовується для оцінки такої ефективності. Так механістична модель, заснована класичною школою управління (Ф. Тейлор, М. Вебер), розглядає підприємство, як механізм, що являє собою комбінацію основних виробничих факторів. Велике значення у такій моделі надається аналізу техніко-економічних зв'язків і залежностей різних факторів виробництва. А завдання менеджменту при використанні такої моделі полягає, перш за все, у тому, щоб найкращим чином згрупувати всі частини системи, і, тим самим, домогтися максимальної ефективності у досягненні цілей [7, с.201]. Гуманістична модель уявляє підприємство, як колектив людей, які виконують спільну роботу на принципах розподілу та кооперації праці, а найважливішим фактором виробництва вважається людина, як соціальний діяч. Елементами моделі є: увага до працівників, їх мотивація, комунікації, участь у прийнятті рішень. У якості критерію ефективності управління виступає підвищення продуктивності праці за рахунок удосконалення людських ресурсів. При цьому вважається, що належне управління персоналом дозволяє уникати проблем у досягненні намічених цілей [11]. На нашу думку, обидві моделі управління підприємством мають право на існування, маючи при цьому спільну рису – цілі організації однозначно визначені та приймаються усіма учасниками управлінської діяльності. Тому у процесі авторського пошуку дієвої методики оцінки ефективності діяльності виконавчого органу буде ураховано особливості обох моделей.

Досить розповсюдженими у західній практиці методиками оцінки ефективності управління прийнято вважати: методики, засновані на

так званій концепції Value-Based Management (управління, націлене на створення вартості, VBM), а також моделі, засновані на збалансованій системі показників (BSC-модель (збалансована система показників (Balanced Scorecard System)) Лоренса Мейсела (Lawrence S. Maisel); BSC-модель (збалансована система показників (Balanced Scorecard System)) Нортон-Каплана (R. Kaplan та D. Norton); піраміда ефективності К. МакНейра (C.J. McNair), Р. Ланча (Richard L. Lunch) та К. Кросса (Kelvin F. Cross); модель EP2M (Effective Progress and Performance Measurement) Крістофера Адамса (Christopher Adams) та Пітера Робертса (Peter Roberts); «панель управління» (в пер. з фр. Tableau de bord); модель «Стейкхолдер» (Stakeholder); універсальна система показників (Total Performance Scorecard (TPS)) Рамперсада К. Хьюбета (Rampersad Hubert).

Поява наведених моделей була обумовлена потребою у збалансуванні фінансових показників іншими – нефінансовими. Найбільш перспективною з наведених моделей вважається BSC-модель, яка дозволяє поєднати конкретну діяльність і стратегію організації у досить повний набір показників, що утворюють систему стратегічного контролю та управління.

За результатами аналізу праць вітчизняних науковців також можна констатувати відсутність єдності у наукових поглядах та відповідно універсальної методики оцінки ефективності управління. У той же час можливим вбачається виокремити наступні підходи до такої оцінки:

- виробничий (результативний), заснований на суто виробничому погляді на оцінку ефективності управління з позиції зміни показників виробничо-господарської діяльності, наприклад, обсягів продукції, доходів, прибутків, витрат, капітальних вкладень у виробничо-господарську діяльність та їх окупності. Прибічники такого підходу (О. Жам, В. Олігін-Нестеров, Є. Панєвіна, В. Стремядін) дотримуються думки, що лівова частина зміни цих показників відбувається саме за рахунок ефективного управління підприємством;

- управлінський (у низки науковців також носить назву «організаційно-управлінський», «цільовий»), спрямований на оцінку безпосередньо результатів самого управління, зокрема, організаційної структури управління (Є. Бережна та В. Бережний, В. Богачова та В. Соколовська, С. Борсук, П. Горінов, О. Готоров та О. Готорова, Д. Єндовицький та Н. Бєленова, І. Кальницька, Г. Кіперман, Е. Лала, Х. Обельницька, В. Просалова та К. Просалов, Є. Савельєва, Л. Трофімова та В. Трофімов, В. Щукін), згідно з яким результат управлінської діяльності оцінюється ступенем (рівнем) досягнення цілей, актуальних для суб'єктів управління;

- виробничо-управлінський, який поєднує у собі оцінку ефективності управління та ефектив-



ності виробничої діяльності (Г. Дудукало, А. Корабльов та А. Алі, В. Солдатов);

- витратний (вартісний, ресурсний, інвестиційний), що оцінює витрати, якими отримано економічний ефект, а також спроможність організації ефективно поєднувати та використовувати ресурси, необхідні для успішної її діяльності, раціонально організовувати свою діяльність у просторі і часі (Т. Агієвич та Т. Даєва, Є. Вершигора, І. Зяблицький, В. Назарова та Д. Бирюкова, Д. Ямпольська та М. Зоніс, В. Сіваченко);

- інформаційний, що характеризується кількістю та якістю виробленої суб'єктом управління інформації, а також рівнем організації виробництва і управління (Г. Слезінгер);

- системний, заснований на комбінації попередніх підходів (О. Броницький, Г. Голікова та Ю. Шеїна, О. Дьякова, Т. Каліта, Л. Квятковська та Л. Воробйова, Г. Ковалішина, В. Крамаренко та Н. Радченко, Є. Леонтьєв, В. Лосєв та Л. Козєрод, А. Малицький, Б. Мільнер, Л. Євенко та В. Рапопорт).

Зауважимо також, що ціла низка науковців (О. Дьякова, Т. Каліта, Г. Ковалішина, А. Корабльов та А. Алі, В. Стремядін та ін.) пропонує виділяти два види ефективності управлінської діяльності: економічну та соціальну. При цьому їх ролі у забезпечення гармонійного функціонування підприємства у середовищі нерівноцінні: економічна ефективність по своїй природі є первинною, базовою та в цьому сенсі основною, а соціальна – узагальнюючою, кінцевою, але теж значимою. Такий розподіл ефективності управління на два підвиди чинить відповідний вплив на систематизацію показників, що використовуються для такої оцінки, про що мова піде при розгляді конкретних методик. Крім того, у наукових працях відмічається поділ ефективності управління на організаційну та соціальну (О. Гуторов та О. Гуторова), внутрішню та зовнішню (Г. Дудукало, Л. Квятковська та Л. Воробйова), поточну (операційну) та потенційну (стратегічну, розвиткову) (І. Зяблицький, А. Малицький, С. Смірнов та Г. Поташева).

Переходячи до критичного огляду окремих методик оцінки ефективності управління, з одного боку відмічаємо різноманіття застосовуваних підходів та інструментів до такої оцінки, а з іншого – можливість їх групування на методики якісної, кількісної та якісно-кількісної оцінки.

Зокрема, заслуговують уваги методики якісної оцінки ефективності управління таких науковців: російських – П. Горінов [7], В. Просалова та К. Просалов [12], О. Савельєва [13], В. Солдатов [14]; вітчизняних – Х. Обельницька [15], В. Стремядін [16].

Методики кількісної оцінки ефективності управління (управління) підприємством також займають чільне місце серед відомих на сьогодні наукових

підходів до оцінки ефективності корпоративного управління та його окремих органів. Зокрема, у контексті даного дослідження інтерес представляють доробки наступних науковців: російських – Е. Вершигора [17], Г. Голікова та Ю. Шеїна [18], І. Зяблицький [19], Г. Ковалішина [20], Є. Леонтьєв [21], В. Лосєв та Л. Козєрод [22], Є. Панєвіна [23], В. Сіваченко [24]; вітчизняних – А. Малицький [25], О. Гуторов та О. Гуторова [26].

Зауважимо, що важливого наукового значення на сьогодні набувають комбіновані методики якісно-кількісної оцінки ефективності управління підприємством, у числі яких варто відзначити методики наступних науковців: російських – Т. Агієвич та Т. Даєва [27], А. Алі та О. Корабльов [28], О. Дьякова [29], Д. Єндовицький та Н. Белєнова [30], І. Кальницька [31], Т. Каліта [32], Б. Мільнер, Л. Євенко, В. Рапопорт [33]; вітчизняних – В. Богачова та В. Соколовська [34], О. Броницький [35], Г. Дудукало [36], О. Жам [37], Л. Квятковська та Л. Воробйова [38], В. Крамаренко та Н. Радченко [39], О. Лала [40].

У контексті даного дослідження на увагу заслуговують також методики оцінки ефективності організаційної структури управління підприємством, як частини оцінки ефективності управління. У їх числі найбільш вдалимими вважаємо методики І. Копитової, Л. Петренко та М. Трейтяк, Г. Швиданенко, А. Дмитренка та О. Олексюка.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що як кількісна, так і якісна оцінка ефективності управління (виконавчого органу) урізноманітнена набором прийомів, методів та інструментів такої оцінки. При цьому у розрізі якісної оцінки найбільш актуальними прийомами оцінки можна вважати такі: експертна (анкетна, бально-рейтингова) оцінка (В. Просалова та К. Просалов [12], В. Крамаренко та Н. Радченко [39], Є. Панєвіна [23], І. Кальницька [31], Т. Агієвич та Т. Даєва [27], В. Богачова та В. Соколовська [34]), SWOT-аналіз (Л. Квятковська та Л. Воробйова [38]), факторна оцінка ефективності прийняття рішень (А. Корабльов та А. Алі [28]), «зустрічне тестування» (П. Горінов [7]), еталонна (В. Солдатов [14]), порівняльна (Х. Обельницька [15]), часткова (питома вага, внесок, частка) (В. Стремядін [16], О. Жам [37]), розпізнавання образів (Т. Каліта [32]), послідовна багаторівнева декомпозиція (О. Броницький [35]).

У розрізі кількісної оцінки найбільшу увагу науковці приділяють наступним напрямкам (групам показників) оцінки ефективності управління підприємством (табл. 1).

Як видно з таблиці, більшість науковців в оцінці ефективності управління обмежуються лише показниками оцінки управлінської діяльності та організаційної структури управління. Такі методики зосереджені тільки на управлінському аспекті (організаційна структура управління та показники

управлінської праці) без прив'язки до узагальнюючих показників ефективності діяльності підприємства. Такий підхід до оцінки ефективності управління також вважаємо помилковим, оскільки цілою когортою науковців доведено вплив ефективності управлінської діяльності на ефективність діяльності підприємства загалом.

Крім того, можна виділити авторів, які роблять більший акцент на фінансові та економічні показники, що характеризують результати діяльності підприємства в цілому (обсяг виробництва, витрати, прибуток тощо). На нашу думку, за такого підходу нівелюється сама база оцінки ефективності – управлінська праця, що є неприпустимим, оскільки стирається межа між ефективністю діяльності та ефективністю управлінської діяльності (ефективністю управління).

Існує також позиція науковців стосовно тісного взаємозв'язку ефективності управління з фінансовим становищем підприємства, обумовлена наступним: якщо управління організацією є ефек-

тивним, та, як наслідок, фінансове становище організації стабільне, величина прибутку висока, обсяги виробництва і продажів зростають внаслідок ефективного використання ресурсів. А також науковці схильні пов'язувати ефективність управління із вартістю підприємства.

Ураховуючи результати проведеного дослідження, можна сформулювати наступні передумови формування методики оцінки ефективності діяльності виконавчого органу акціонерного товариства

Таким чином, більш правильними методиками оцінки ефективності управління (правління, управлінської діяльності) вважаємо такі, які поєднують у собі питання оцінки як самого апарату управління, так і показників ефективності діяльності підприємства загалом, показників фінансового стану підприємства, його ринкової вартості, а також погоджуємося з позицією Є. Леонтьєва [21] щодо важливості включення у процедуру оцінки стратегічних показників. Крім того, важливими для дослідження вважаємо урахування:

Таблиця 1

## Напрями кількісної оцінки ефективності управління у розрізі груп показників

Науковці	Показники оцінки ефективності управління									
	фінансові	оцінки управління діяльності (кадрові)	виробничі (економічні)	ринкові	вартісні	бізнес-процесів	організаційної структури управління	стратегічні	інформаційні	ресурсні
В. Просалова та К. Просалов [143]	+	+	+							
В. Стремядін [16]	+	+								
Г. Голікова та Ю. Шеїна [18]	+		+	+	+					
В. Лосєв та Л. Козєрод [22]	+		+	+		+	+			
Є. Леонтьєв [21]	+			+		+		+		
І. Зяблицький [19]	+				+	+				
В. Сіваченко [24]					+					
Є. Панєвіна [23]	+		+							
Є. Вершигора [17]		+								
Г. Ковалішина [20]		+					+			
О. Гуторов та О. Гуторова [26]		+								
Д. Єндовицький та Н. Белєнова [30]		+								
О. Дьякова [29]		+	+				+			
Б. Мільнер, Л. Євенко та В. Рапопорт [33]		+					+			
А. Корабльов та А. Алі [28]	+	+	+							
І. Кальницька [31]		+					+			
Т. Агєевич та Т. Даєва [27]		+					+			
Т. Каліта [32]	+	+	+						+	
О. Жам [37]		+								
В. Крамарєнко та Н. Радченко [39]	+	+	+	+						
Л. Квятковська та Л. Воробйова [38]	+		+	+						
О. Лала [40]		+					+			
Г. Дудукало [36]		+								
В. Богачова та В. Соколовська [34]	+	+	+				+			
О. Броницький [35]	+									+



Рис. 1. Передумови розробки авторської методики оцінки ефективності діяльності виконавчого органу акціонерного товариства

- якісних методик оцінки ефективності виконавчого органу, рекомендовані FRC та IFC;
- моделей, засновані на збалансованій системі показників Мейсела, Нортон-Каплана, Адамса та Робертса, Хьюберта;
- особливостей механістичної та гуманістичної теорій управління;
- розподілу ефективності управління на економічну та соціальну.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, результати проведеного критичного огляду методик оцінки ефективності діяльності виконавчого органу акціонерного товариства та методик оцінки ефективності діяльності управління (топ-менеджменту підприємства) дозволили обґрунтувати авторську позицію щодо поєднання ключових моментів наведених методик при побудові авторської методики у цьому напрямку. Перспективою подальших досліджень визначено науковий пошук та обґрунтування методики оцінки ефективності діяльності виконавчого органу у системі корпоративного управління акціонерним товариством.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Conger, Jay A. and Finegold, David and Lawler III E. Edward (1998) "Appraising Boardroom Performance". Harvard Business Review, January-February, pp. 136-148.
2. Larcker, David and Griffin, Taylor and Tayan, Brian and Miles Stephen (2017) "How Boards Should

Evaluate Their Own Performance". Harvard Business Review, March. – [Online] – Available at : <https://hbr.org/2017/03/how-boards-should-evaluate-their-own-performance>

3. Barlow, Jeremy (2016) "How to do an Executive Director Performance Evaluation". – [Online] – Available at : <http://www.boardeffect.com/blog/executive-director-performance-evaluation/>

4. Методика оцінки ефективності управління. Рада з фінансової звітності. Financial Reporting Council. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.frc.org.uk/directors/corporate-governance-and-stewardship/uk-corporate-governance-code/frc-guidance-for-boards-and-board-committees>

5. Оценка эффективности Правления. Международная финансовая корпорация (IFC) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/11159>

6. Checkboardperformance, notjustthebox. National Association of Corporate Directors. – [Online] – Available at : <https://www.nacdonline.org/BoardDevelopment/content.cfm?ItemNumber=622>

7. Горинов П. Е. Оценка эффективности управления: предмет, методы, инструменты / П. Е. Горинов // Роль аналитика в управлении компанией : Материалы 3-й ежегодной конференции ИКФ «АЛЪТ». 28 июня 2002 года. : тезисы доклада. – Москва. ИКФ «АЛЪТ». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management/practice/alt2002/upr-4.shtml>

8. Дьякова О. В. Анализ существующих подходов к оценке эффективности управления строительным

предприятием / О. В. Дьякова // Инженерный вестник Дона. – 2011. – № 3. Том 17. – С. 199-208.

9. Хохлова Т. П. Эволюция методологии организационного проектирования: динамическое горизонтальное структурирование / Т. П. Хохлова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 4. – С. 12-26.

10. Симагина О. В. Теория управления : учебное пособие / О. В. Симагина, В. М. Матюнин. – СИУ – филиал РАНХиГС. – Новосибирск : изд-во СибАГС. – 2014. – 135 с.

11. Никифорова А. О. Соотношении роста производительности и заработной платы / А. О. Никифорова // Общество и экономика. – 2008. – № 8. – С. 95-111.

12. Просалова В. С. Разработка методики оценки эффективности и управления на кондитерских предприятиях / В. С. Просалова, К. Н. Просалов // Интернет-журнал «Науковедение». – 2013. – № 5. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21275505>

13. Савельева Е. Н. Научно-практические подходы к оценке эффективности систем управления предприятием / Е. Н. Савельева // Экономика, управление, финансы: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 142-146.

14. Солдатов В. Как повысить эффективность управления. Как оценить уровень организации и управления. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vsoldatov.com/2011/10/blog-post.html>

15. Обельницька Х. В. Оцінка якості корпоративного управління у системі контролінгу підприємства / Х. В. Обельницька // Вісник наукового університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 794. – С. 281-288.

16. Стремлядин В. М. Оцінка ефективності менеджменту в процесі досягнення кінцевих результатів підприємства в процесі інтеграції / В. М. Стремлядин // Інноваційна економіка. – 2016. – № 5-6(63). – С. 97-100.

17. Вершигора Е. Е. Менеджмент : учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 283 с.

18. Голикова Г. В. Комплексный подход к оценке эффективности управления социально-экономическими системами / Г. В. Голикова, Ю. В. Шеина // Современная экономика : проблемы и решения. – 2010. – № 4. – С. 63-71.

19. Зяблицкий И. Ю. Разработка методов повышения эффективности систем управления промышленных предприятий на основе инвестиционного подхода : диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук / И. Ю. Зяблицкий. – Московский государственный Университет им. Н.Э. Баумана. – Москва – 2007. – 177с.

20. Ковалишина Г. В. Системный подход в оценке эффективности управления фирмой / Г. В. Ковалишина // Аудит и финансовый анализ. 2002. – № 2. – С. 169-183.

21. Леонтьев Е. Д. Модели и методы оценки эффективности управления малым предприятием связи : диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук / Е. Д. Леонтьев. – Федеральное государственное бюджетное образо-

вательное учреждение высшего профессионального образования «Юго-Западный государственный университет». – Курск. – 2014. – 169 с.

22. Лосев В. С. Оценка эффективности управления бизнес-процессами промышленного предприятия / В. С. Лосев, Л. А. Козерод // Вестник ТОГУ. Серия «Экономические науки». – 2012. – № 1(24). – С. 167-178.

23. Паневина Е. М. Оценка эффективности управления предприятием с помощью интегрального критерия / Е. М. Паневина // Российское предпринимательство. – 2009. – № 11. – С. 56-62.

24. Сиваченко В. Оценка эффективности управления предприятием на основе анализа стоимости его бизнеса : диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук / В. С. Сиваченко. – ОАО «Институт микроэкономики». – Москва – 2005. – 150с.

25. Малицький А. А. Оцінка ефективності управління підприємством / А. А. Малицький // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». – 2008. – № 4(40). – С. 86-92.

26. Гуторов О. І. Теоретико-методологічні основи оцінки ефективності управління / О. І. Гуторов, О. О. Гуторова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 5. – С. 38-47.

27. Агиевич Т. Г. Особенности выбора критериев оценки эффективности системы управления / Т. Г. Агиевич, Т. А. Даева // Дискуссия. – 2014. – № 4(45). – С. 56-61

28. Али А. А. С. Критерии и система показателей эффективности управления предприятием / А. А. С. Али, А. И. Кораблев // Известия Санкт-Петербургской лесотехнической академии. – 2012. – № 198. – С. 272-280.

29. Дьякова О. В. Анализ существующих подходов к оценке эффективности управления строительным предприятием / О. В. Дьякова // Инженерный вестник Дона. – 2011. – № 3. – Том 17. – С. 199-208.

30. Ендовицкий Д. А. Комплексный экономический анализ деятельности управленческого персонала : научное издание / Д. А. Ендовицкий, Н. Н. Беленова. – М. : КНОРУС, 2016. – 192 с.

31. Кальницкая И. В. Анализ эффективности управления организацией // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2013. – Т. 4. – С. 186–190.

32. Калита Т. В. Проблемы оценки качества управления предприятием / Т. В. Калита // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XXIX междунар. науч.-практ. конф. № 9(29). – Новосибирск: СибАК, 2013. – С. 79-86.

33. Мильнер Б. З. Системный подход к организации управления. / Б. З. Мильнер, Л. И. Евенко, В. С. Рапопорт. М. : Экономика, 1983. – 224 с.

34. Богачова В. О. Оцінка ефективності системи управління підприємством / В. О. Богачова, В. В. Соколовська // Наукове товариство Івана Кушніра. – Лютий 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=76034>

35. Броницький О. М. Оцінка ефективності менеджменту організації: системний підхід / О. М. Бро-



ницький. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik\\_138/11.pdf](http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_138/11.pdf)

36. Дудукало Г. О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства / Г. О. Дудукало // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – 2012. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1031>

37. Жам О. Ю. Оцінка ефективності управління персоналом авіакомпаній / О. Ю. Жам // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 35. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/3077>

38. Квятковська Л. А. Комплексний підхід до оцінки ефективності управління підприємством / Л. А. Квятковська, Л. Д. Воробйова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 67-75.

39. Крамаренко В. І. Особливості методики оцінки ефективності управління діяльністю туристичної організації / В. І. Крамаренко, Н. В. Радченко // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2011. – № 4. – Т. 24(63). – С. 166-181.

40. Лала О. М. Оцінка якості системи управління підприємством: Монографія. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 165 с.

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЙНО-ФАКТОРНИХ СКЛАДОВИХ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ БОРОШНОМЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### THEORETICAL ASPECTS OF THE STUDY OF THE CLASSIFICATION-FACTOR COMPONENTS OF THE ECONOMIC STABILITY OF FLOUR MILL ENTERPRISES

*У статті проаналізовані концепції і теоретичні підходи до розуміння сутності економічної стійкості підприємства. На основі комплексного підходу систематизовано і класифіковано види та ознаки стійкості підприємств для створення інформаційної бази моніторингу їх стану, аналізу та своєчасного внесення відповідних змін в адаптаційні механізми. Запропоновано до складу функціональних складових економічної стійкості включати господарську діяльність, фінанси, прибутковість (рентабельність), платоспроможність, ділову активність, кадрово-соціальну роботу, загальний менеджмент та маркетинг.*

**Ключові слова:** стійкість, економічна стійкість, класифікація стійкості, види стійкості, стійкий розвиток, економічний стан, екзогенні чинники, ендогенні чинники.

*В статье проанализированы концепции и теоретические подходы к пониманию сущности экономической устойчивости предприятия. На основе комплексного подхода систематизированы и классифицированы виды и признаки устойчивости предприятий для формирования информационной базы мониторинга их состояния, анализа и своевременного внесения соответствующих изменений в адаптационные механизмы. Предложено в состав функциональных составляющих соб-*

*ственную классификацию существующих экономической устойчивости включать хозяйственную деятельность, финансы, прибыльность (рентабельность), платежеспособность, деловую активность, кадрово-социальную работу, общий менеджмент и маркетинг.*

**Ключевые слова:** устойчивость, экономическая устойчивость, классификация устойчивости, виды устойчивости, устойчивое развитие, экономическое состояние, экзогенные факторы, эндогенные факторы.

*The article analyzes the concepts and theoretical approaches to understanding the essence of economic sustainability of the enterprise. On the basis of the integrated approach, the types and signs of enterprise sustainability are systematized and classified, to create an information base for monitoring their status, analysis and timely introduction of appropriate changes in adaptation mechanisms. It is proposed to include the economic components of economic stability include economic activity, finance, profitability (profitability), solvency, business activity, personnel and social work, general management and marketing.*

**Key words:** stability, economic stability, stability classification, types of stability, sustainable development, economic status, exogenous factors, endogenous factors.

УДК 338.3

**Юрченко А.Ю.**

старший викладач кафедри економіки і підприємництва  
Міжнародний класичний університет  
імені Пилипа Орлика

**Постановка проблеми.** У сучасних ринкових умовах господарювання економічна стійкість борошномельних підприємств є однією з найважливіших характеристик їх економічної діяльності та фінансово-економічного добробуту. Вона характеризує його поточний фінансовий, виробничий, кадровий, маркетинговий, технологічний і соці-

ально-екологічний стан, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за свої зобов'язання і нарощувати економічний потенціал. Тому дослідження сутності та класифікаційно-факторних складових економічної стійкості борошномельних підприємств, ефективності соціально- економіч-

них процесів на підприємстві, розробка системи управління його діяльністю стає надзвичайно важливим науково-практичним завданням.

## **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

У теоретичному та прикладному аспекті проблеми економічної стійкості досліджені у працях вітчизняних і зарубіжних учених: С. Анохіна, І. Ансоффа, О. Ареф'євої, В. Аранчій, А. Барканова, І. Білого, І. Бланка, В. Василенка, Н. Верхоглядової, А. Єрмакова, В. Іванова, М. Лапусти, О. Клепчевої, Т. Клочко, С. Козловського, Л. Костирка, Н. Осокіної, О. Тридід, О. Поліщук, І. Павлова, С. Покропивного, О. Прокопчук, С. Ткаченка, З. Шевченка та інших. Незважаючи на велику кількість праць на сьогодні недостатньо дослідженими залишаються питання системного підходу до розуміння сутності економічної стійкості з точки зору видової класифікації та факторного впливу, що дасть змогу визначити стратегії стійкого розвитку підприємства.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження та розвиток теоретичних і науково-методичних положень щодо аналізу класифікаційно-факторних складових економічної стійкості борошномельних підприємств.

## **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Основним стратегічним напрямом діяльності підприємства при розробці заходів підвищення економічної стійкості є забезпечення такого стану, за якого спостерігатиметься його фінансова стабільність та конкурентоспроможність, здатність ефективно формувати і використовувати власний ресурсний потенціал, зберігати позитивну динаміку основних показників своєї виробничо-господарської діяльності в умовах постійного впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Так, наприклад, Гончар І.В. економічну стійкість підприємства розглядає, як одну з форм вияву закономірностей розвитку економіки, а саме: як форму вияву закону підвищення ефективності виробництва. З точки зору автора, економічна стійкість підприємства в умовах ринку являє собою постійний рух грошових потоків і наявність таких земельних, матеріально-технічних, трудових і фінансових ресурсів, які дозволяють забезпечити платоспроможність та розширене відтворення на рівні всього підприємства [1, с. 24].

Є пропозиція розуміти під економічною стійкістю сукупність організаційної, інноваційної, логічної, виробничої, фінансово-кредитної діяльності у їх поєднанні та взаємовпливі, розвиненість кадрового та інтелектуального потенціалів, здатність до швидкого усунення негативних впливів і загроз зовнішнього середовища [2, с. 28].

Бердникова Т.Б. вважає, що економічна стійкість підприємства складається з виробничої, інвестиційної, фінансової, комерційної, соціальної та екологічної стійкості [3, с. 92-93]. Вона вважає,

що економічні умови мають забезпечувати виробничу стійкість і на цій основі – усі її інші види.

Удовіченко М.О. розуміє економічну стійкість підприємств, як категорію, яка характеризує сутність особливого стану господарської системи, яка синтезує в собі сукупність якостей як самої системи, так і найбільш важливих складових її виробничої діяльності [4, с. 187].

Плиса В.Й. основними компонентами економічної стійкості вважає фінансову та виробничу стійкість, ефективність використання виробничого потенціалу [5, с. 122]. Шандова Н.В., представляє її, як сукупність виробничої, маркетингової, соціально-економічної та екологічної складових [6, с. 171].

Огляд економічної літератури на різноманітність наукових поглядів на сутність стійкості підприємства свідчить про існування значної кількості підходів до класифікації її видів (таблиця 1).

Необхідно зазначити, що існують два погляди на те, до яких економічних категорій належать вказані види стійкості.

Одні автори називають їх складовими економічної стійкості, інші – її видами. На нашу думку, представлена в таблиці 1 класифікація видів стійкості свідчить на користь останнього підходу.

В умовах наявності значної кількості підходів до визначення поняття «економічна стійкість» і класифікації її видів цілком логічним виглядають пропозиції щодо представлення цієї багатогранної наукової категорії, як сукупності двох груп різноспрямованих складових.

Перша група складається з таких елементів: господарська діяльність, стан фінансів, прибутковість (рентабельність), платоспроможність та ділова активність. Показники стану цих складових вимірюються стандартними методами економічного аналізу і можуть оцінюватися достатньо точно і об'єктивно.

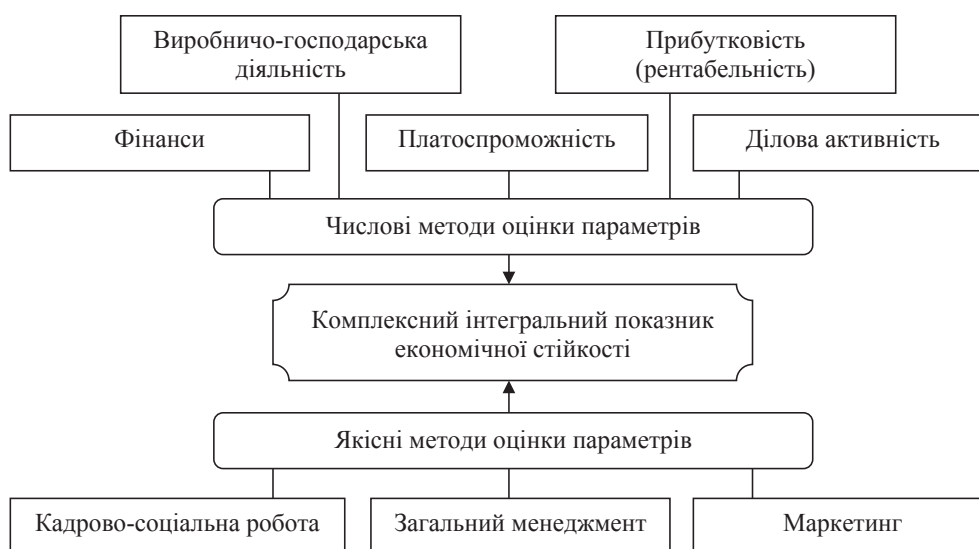
До складу другої групи входять елементи, які достатньо важко оцінити кількісними методами. Зробити це оперативно і отримати об'єктивні результати можливо лише використовуючи експертні методи. До складу цієї групи пропонуємо включати стан роботи з персоналом (кадрово-соціальна) робота, стан системи загального менеджменту та маркетингову діяльність. На рис. 1 наведена схема функціональних складових економічної стійкості підприємств борошномельної галузі, кожне з яких своєю чергою визначається сукупністю параметрів та особливостями процесу функціонування.

Для того щоб правильно і достовірно оцінити вплив множини чинників на економічну стійкість та зробити її прогноз, необхідно з'ясувати і впорядкувати за певними класифікаційними ознаками ті з них, які мають найбільший вплив. Тільки комплексний, системний підхід при виокремленні та

Таблиця 1

**Класифікація видів стійкості підприємства**

№ п/п	Класифікаційна ознака	Види стійкості
1.	Стосовно сфер діяльності суб'єкта господарювання і за змістом	– операційна; – фінансова; – інвестиційна; – організаційна; – економічна; – технологічна; – виробнича; – соціальна; – інформаційно-інтелектуальна; – ресурсна; – управлінська; – нормативно-правова; – ринкова; – екологічна
2.	За відношенням до підприємства	– внутрішня; – зовнішня
3.	За рівнем управління	– стратегічна; – тактична; – оперативна
4.	За періодом встановлення і тривалості існування	– поточна; – перспективна; – короткострокова; – довгострокова; – глобальна
5.	За об'єктами	– підприємство; – процес розвитку підприємства
6.	За врахуванням фактора часу	– динамічна; – моментна
7.	За значенням показників стійкості	– абсолютна; – нормальна; – кризова; – критична
8.	Стосовно фаз економічного циклу підприємства та походження	– набута; – успадкована; – авансована
9.	За відповідністю нормі	– абсолютна; – нормальна; – аномальна (нестійкий та кризовий стан)
10.	За ступенем	– високий; – середній; – низький
11.	За рівнем контрольованості	– контрольована; – неконтрольована
12.	За масштабом досліджень	– на макрорівні; – на мезорівні; – на макрорівні



**Рис. 1. Функціональні складові економічної стійкості підприємств**

аналізі добірки чинників може забезпечити результативність зусиль з досягнення цільових значень економічної стійкості.

У спеціальній літературі є багато підходів до класифікації чинників, які впливають на економічну стійкість у залежності від виду впливу. Найбільш розповсюдженим є поділ на фактори внутрішнього і зовнішнього середовища, на фактори прямої та опосередкованої дії, на економічні та неекономічні, за характером і спрямованістю дії розрізняють фактори позитивного характеру, дестабілізуючі та нейтральні. Ознакою виокремлення постійно діючих, часових та випадкових факторів є їх тривалість та частота впливу. З точки зору можливості вимірювання вони поділяються на ті, що піддаються точній, кількісній оцінці та ті, що вимі-

рюються за допомогою методу експертних оцінок і мають тільки якісні характеристики.

У науковій літературі з досліджуваної проблеми пропонуються також наступні підходи до класифікації факторів впливу: за функціональними сферами, терміном дії, за положенням підприємства на ринку, за характером впливу, за місцем утворення та ряд ін. [7, с. 223; 8, с. 66; 9, с. 58; 10, с. 33; 11, с. 76; 12, с. 145].

До чинників глобального рівня відносять економічну і політичну нестабільність, коливання цін на всі види ресурсів, зростання цін на продовольчі товари. До чинників макрорівня відносять також зростання зовнішнього і внутрішнього боргів держави, відсутність фондового ринку, недосконалу аграрну і антимо-



Рис. 2. Фактори впливу на економічну стійкість підприємств борошномельної галузі

нопольну політику, зниження рівня життя населення, особливо в останні роки і, навпаки, сповільнення темпів розвитку економіки і, практично, призупинення реформ і ринкових трансформацій у всіх галузях.

Це своєю чергою, спричиняє перешкоди створенню рівних умов для усіх суб'єктів господарювання, ефективного використання ресурсного потенціалу, впровадження інноваційних та ресурсозберігаючих технологій адаптації національної економіки до умов глобалізації та відкритості [13, с. 654].

Таким чином, можна зробити висновок, що на економічну стійкість підприємств борошномельної галузі діє сукупність різнопланових взаємопов'язаних факторів, які здійснюють на них прямий і опосередкований вплив.

Існуючі підходи до класифікації факторів та видів їх дії на економічну стійкість створюють велику кількість можливих варіантів добірки класифікаційних ознак. Узагальнивши та проаналізувавши погляди і позиції багатьох авторів, ми розробили власну класифікацію чинників впливу на економічну стійкість підприємств борошномельної галузі, в основу якої покладено розподіл факторів на ендегенні та екзогенні, з можливістю виокремлення груп взаємопов'язаних і взаємозалежних чинників з метою забезпечення системного підходу до розробки стратегічних і операційних планів підвищення економічної стійкості (рисунок 2).

Вищенаведене свідчить про те, що у сучасних мінливих, важкопрогнозованих умовах підприємства повинні формувати та зміцнювати економічну стійкість за допомогою систем організаційних, технологічних, управлінських, фінансових, економічних методів та інструментів на основі комплексних програм. Їх розробка має базуватися на моніторингу стану зовнішнього і внутрішнього середовищ, результати якого використовуються при розробці управлінських рішень, спрямованих на посилення позицій підприємства і підвищення його економічної стійкості.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведені дослідження класифікаційно-факторних складових економічної стійкості борошномельних підприємств надали можливість зробити наступні висновки:

1. Зважаючи на специфіку функціонування підприємств борошномельної галузі, їх економічна стійкість може бути забезпечена сукупністю різноспрямованих функціональних складових, кожна з яких охоплює певну функціональну сферу діяльності. Пропонується до складу цієї сукупності включати господарську діяльність, фінанси, прибутковість (рентабельність), платоспроможність, ділову активність, кадрово-соціальну роботу, загальний менеджмент та маркетинг.

2. Проведене дослідження дало змогу виділити та згрупувати як найбільш важливі зовнішні (екзогенні), так і внутрішні (ендегенні) чинники, які впли-



вають на економічну стійкість, з метою їх систематизації і створення інформаційної бази моніторингу їх стану, аналізу для своєчасного внесення відповідних змін в адаптаційні механізми. Систематизовано і класифіковано види та ознаки стійкості підприємств, а саму економічну стійкість пропонується розглядати, як поняття тотожне загальній стійкості та таке, що являє собою сукупність складових, сформовану відповідно до зовнішніх умов функціонування підприємства і його галузевих, техніко-технологічних, організаційних особливостей, що формуються внутрішнім середовищем.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончар І.В. Структура експресс-анализа экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий / І.В. Гончар // Экономика и управление. – 2000. – № 4. – С. 22–28.
2. Попович Л.М. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення економічної стійкості підприємства / Л.М. Попович, В.І. Гринчуцький // Наука молода. – 2006. – № 5. – С. 27–30.
3. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебное пособие. / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 215 с.
4. Удовіченко М.О. Економічна стійкість аграрних підприємств: фактори, види, модель побудови / М.О. Удовіченко // Вісник Полтав. держ. аграр. акад. – 2012. – № 2. – С. 185–189.
5. Плиса В.Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: моногр. / В.Й. Плиса, І.І. Приймак; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів: АТБ, 2009. – 143 с.
6. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства / Н.В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9 (63). – С. 168–173.
7. Клепчава О.В. Факторний аналіз забезпечення економічної стійкості сільськогосподарського виробництва / О.В. Клепчава // Науковий вісник ЛНУМВБТ ім. С.З. Гжицького (Сер. «Економічні науки»). – № 1(58). – Т. 16. – Ч. І. – 2014. – С. 219–225.
8. Лобова Н.В. Критерії економічної стійкості аграрних підприємств [Текст] / Н.В. Лобова // Агросвіт. – 2010. – №10. – С. 65–68.
9. Лясковская Е.А. Концептуальные основы управления устойчивостью предпринимательских структур при реализации инновационных стратегий / Е.А. Лясковская // Вестник ЮУрГУ (Сер. «Экономика и менеджмент»). – 2011. – № 41. – С. 57–68.
10. Олійник О.В. Фінансова і економічна стійкість сільськогосподарських підприємств: текст лекції / О.В. Олійник // Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2014. – 36 с.
11. Тридід О.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства: моногр. / О.М. Тридід, К.В. Орехова; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К.: УБС НБУ, 2010. – 143 с.
12. Хорев А.И. Управление организационно-экономической устойчивостью хлебопекарных организаций / А.И. Хорев, А.Н. Полозова, Н.В. Фролова. – Воронеж: Центр. Чернозем. кн. изд-во, 2012. – 200 с.
13. Лахтіонова Л.А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності: моногр. / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2011. – 880 с.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ  
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАМЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИРОБЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ РОЗРОБКИ  
МОДЕЛІ ЕНЕРГОЕКОНОМІЧНОГО ЗОНУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ РЕГІОНІВMETHODICAL APPROACH TO THE MANUFACTURE OF THE PRINCIPLES  
OF THE DEVELOPMENT OF THE MODEL OF ENERGY-ECONOMIC PLANNING  
OF TERRITORIES OF REGIONS

*У статті розглянута важлива проблема збалансування компоненти регіональної інфраструктури - енергоекономічних зон території регіону. Розроблено методичний підхід до використання принципів розробки моделі електроекономічного зонування територій. Представлені базові принципи і характеристики електроенергетичного зонування. Обґрунтовано, що головним завданням енергоекономічного зонування є формування на основі наявного потенціалу та встановлених пріоритетів розвитку регіональної економіки раціональної структури генерації в регіоні.*

**Ключові слова:** електроенергетика, паливно-енергетичний комплекс, енергоекономічних зонування, територія регіону.

*В статье рассмотрена важная проблема сбалансирования компоненты региональной инфраструктуры – энергоэкономических зон территории региона. Разработан методический подход к использованию принципов разработки модели электроэкономического зонирования территорий. Представлены базовые принципы и характеристики электроэнергетического зонирования. Обосно-*

*вано, что главным заданием энергоэкономического зонирования является формирование на основе имеющегося потенциала и установленных приоритетов развития региональной экономики рациональной структуры генерации в регионе.*

**Ключевые слова:** электроэнергетика, топливно-энергетический комплекс, энергоэкономическое зонирование, территория региона.

*The article considers an important problem of balancing the components of the regional infrastructure - the energy-economic zones of the region's territory. A methodical approach to the use of the principles for the development of a model for the electro-economic zoning of territories was developed. Basic principles and characteristics of electric power zoning are presented. It is substantiated that the main task of energy-economic zoning is the formation of a rational generation structure in the region on the basis of the existing potential and established priorities for the development of the regional economy.*

**Key words:** electric power industry, fuel and energy complex, energy-economic zoning, territory of the region.

УДК 330.12:332.133.6

**Дробот С.А.**

генеральний директор державного концерну «Ядерне паливо»

**Постановка проблеми.** Електроенергетика є основною інфраструктурною галуззю на рівні регіонів, що постачає електрику і тепло до усіх господарюючих суб'єктів. З енергоспоживанням пов'язані і рівень соціально-економічного розвитку території регіону, і загальна ділова активність, і умови життя населення. Економічно розвинені країни в енергетичних стратегіях розвитку орієнтуються в напрямі забезпечення максимальної енергонезалежності при зростанні частки нетрадиційних енергетичних ресурсів та відновлюваних джерел енергії в енергобалансі країни. Світова енергетика знаходиться на порозі неоіндустріального етапу розвитку, основними трендами якого передбачаються кількісне і якісне зростання в областях генерації та споживання електроенергії, а також подальша глобалізація й водночас регіоналізація енергетики. Накопичені за останні десятиліття знання і розроблені технології вимагають для свого всеосяжного застосування якісно нових підходів та ідеології до розвитку енергетики [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Енергетична політика спирається на сучасні

досягнення і прогноз пріоритетних напрямів фундаментальної і прикладної вітчизняної і світової науки в енергетичній сфері. Розвиток фундаментальних досліджень – найважливіша умова створення нових високоефективних методів і методик технологій в енергоекономічному секторі української національної і регіональної економіці.

Фундаментальним дослідженням енергоекономічних систем у т.ч. на рівні регіонів та їх територій присвячені роботи В.В. Бушуєва, Н.Н. Воропай, В.В. Івантера, Б.Н. Летягіної, І.М. Мазур, Ю.В. Трифонова, А.К. Шидловського, М.П. Ковалька, В.Г. Дерзкого, В.Г. Андрійчука, В.А. Маляренко, А.Ю. Семеновського та ін., певний внесок у розвиток теоретичних питань за окремими напрямами проблеми, що досліджується, внесли вчені: С.С. Чернов, Ю.А. Лебедев, Ю.В. Трифонов, П.С. Беляєв, М.О. Данилюк, І.М. Мазур, М.В. Гнідий, Є.В. Хлобистов, В.О. Баранник, А.Н. Шевцов, А.З. Дорошевич, М.Г. Земляний та інші.

Стрімка і глибока трансформація світової енергетики визначається складним комплексом політичних, економічних, технологічних, соціальних,

ресурсних, екологічних факторів, які динамічно змінюються. Нові зовнішні виклики посилюються складним станом української електроенергетики.

Аналіз стану та перспектив розвитку паливно-енергетичного комплексу та складових його системи показує значне старіння основних виробничих фондів, високу частку втрат при виробництві та передачі енергії, крайню недостатність інвестиційних ресурсів для оновлення та розвитку енергетичних галузей, брак кваліфікованих кадрів та ряд інших негативних явищ.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка методичного походу до використання базових принципів у межах формування моделі енергоекономічного зонування територій регіонів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Енергетична система країни, в т. ч. регіонів, не може впоратися з викликами, які постають перед нею, без переходу на нову інтелектуальну технологічну базу, а старіюча інфраструктура, розрахована на жорстку ієрархічну структуру і обмежена вузькими рамками галузевого підходу, не дозволяє здійснити такий необхідний технологічний перехід. Для успішної адаптації до цієї трансформації, забезпечення довгострокової енергетичної безпеки України, її регіонів і технологічного лідерства, необхідно закладати технологічний та інституційний фундамент вже зараз [2].

Необхідно відзначити, що в Україні досі не склалися цілісного теоретико-методологічного підходу до управління електроенергетикою з урахуванням територіальної інтеграції в сучасних умовах розвитку світової економіки. З системних позицій електроенергетика розглядається як складна техніко-еколого-соціо-економічна система, елементами якої пропонується виділення енергоекономічних зон, доповнюють існуючу територіальну організацію енергопостачання країни та її регіонів.

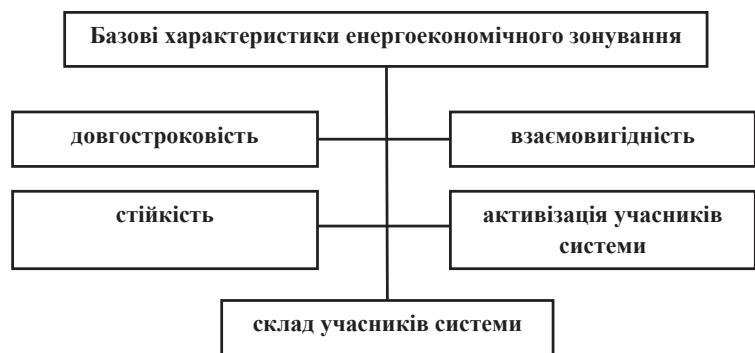
Становлення паливно-енергетичного комплексу відбувалося за часів радянської політекономії і мало жорстко централізовану ієрархічну спрямованість у структурі управління і планування. Формування територіально-генеруючої структури електроенергетики і всього ПЕК здійснювалося на основі цілей, методів і принципів народногосподарського планування, які припускали, що територіальні межі енергоекономічних зон збігалися з кордонами економічних районів, союзних республік колишнього СРСР або комбінацією між ними. Критеріями, що визначають територіальний поділ енергетичної сітки, крім географічного поділу також були специфіка галузей і регіонів, наявність паливно-енергетичних ресурсів, можливість оптимального перетікання енергії та встановлення одиничних генеруючих об'єктів [3].

Територіальний поліцентризм не сприяє підвищенню енергоефективності національної економіки, стимулюванню енергозбереження, розробці і впровадженню високотехнологічних технологій та сталому розвитку електроенергетики і знижує енергетичну і економічну безпеку країни. Даний підхід до територіального зонування електроенергетики не дозволяє повною мірою використовувати динамічні властивості окремих енергетичних зон, в тому числі спектр можливих змін параметрів енергосистеми у відповідь на обурення зовнішнього середовища. Ситуацію ускладнює наявність системних протиріч інтересів суб'єктів енергетичної системи – виробників і споживачів електроенергії, регіональних територіальних органів влади, екологічних фондів, що мають різні цільові функції розвитку. Нові зовнішні виклики посилюються складним і негативним станом української електроенергетики.

Головним завданням енергоекономічного зонування є формування на основі існуючого потенціалу і встановлених пріоритетів розвитку вітчизняної економіки надійної, економічно ефективної, яка оптимально використовує паливні ресурси регіонів країни раціональної структури генеруючих потужностей і електромережових об'єктів, створення умов для запобігання найбільш ефективним способом прогнозованих дефіцитів електричної енергії та потужності, підвищення енергоефективності, енергетичної та економічної безпеки України [4].

На наш погляд, слід розглядати енергоекономічне зонування, як особливий інститут співробітництва організацій електроенергетики з господарюючими суб'єктами регіонів і їх населенням, з метою максимізації синергетичних ефектів і посилення на сучасному етапі ролі альтернативної енергетики. Таке розуміння зонування в рамках ПЕК несе в собі великий потенціал для довгострокового розвитку галузі. На *рис. 1* представлені базові характеристики енергоекономічного зонування.

На *рис. 2* представлені авторські принципи енергоекономічного зонування територій регіонів. Слід зазначити, що обґрунтування процесу енергоекономічного зонування територій слід



**Рис. 1.** Базові характеристики електроенергетичного зонування [1]

пов'язувати з реалізацією основних принципів. При цьому, при виділенні енергоекономічних зон на території регіону пропонується керуватися типологією: за характером і функціональною ознакою; в залежності від величини втрат енергоресурсів у процесі здійснення основної діяльності; за ступенем інтегрованості в національну й регіональну економіку; за масштабом; за інноваційною спрямованістю; за типом розвитку.

На рис. 3 представлена концептуальна модель енергоекономічної зони, в якій центром є генеруючі підприємства, що виробляють електроенергію в межах території регіону. В основу розробки організаційно-економічного механізму управління територіальної електроенергетики, на думку автора, має бути покладено кластерний підхід, використання якого дозволить найбільш ефективно здійснювати процес енергоекономічного зонування територій.

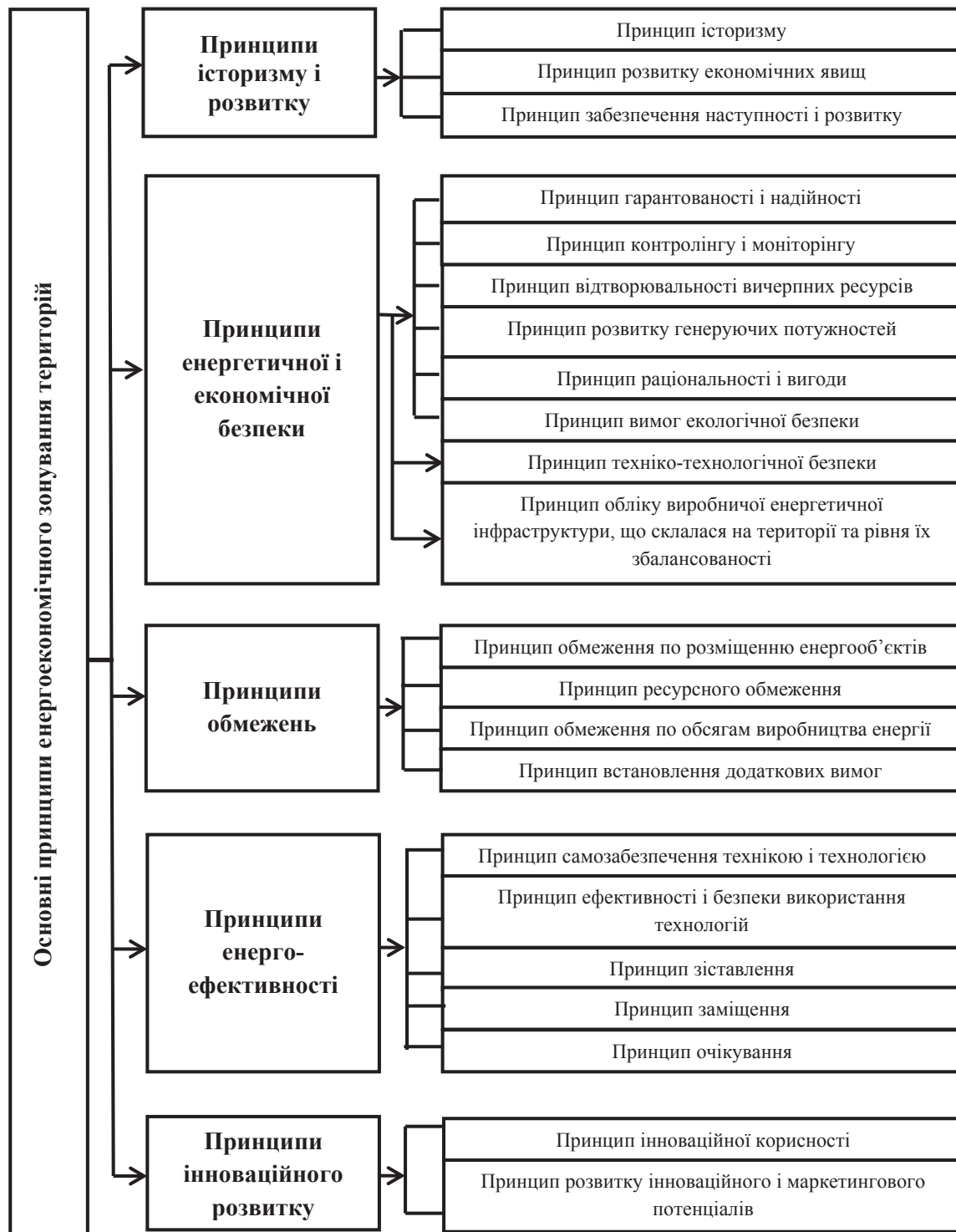


Рис. 2. Базові принципи енергоекономічного зонування територій



Формування енергетичної структури, з урахуванням специфіки конкретної території регіону пропонується здійснювати шляхом переходу аналогових управлінських систем на першому етапі на цифрові зі створенням єдиного інформаційного простору, а на другому етапі розвитку – на інтелектуальні.

Створення «розумної мережі» енергоекономічної зони пропонується здійснювати в декілька етапів:

1. Модернізація енергетичних об'єктів на основі технології *SmartGrid*, стимулювання будівництва об'єктів малої генерації поруч із споживачами, використання відновлюваних джерел енергії (вітряних установок, сонячних батарей,

енергії біопалива), встановлення на підстанціях основних елементів «розумної мережі», інноваційних цифрових комплексів, що використовують волоконно-оптичні зв'язки з автоматизованою системою управління, контролю та захисту. Збільшення видів і кількості генеруючих об'єктів потребує створення ефективної служби диспетчерського управління [5].

2. Створення територіальних інтелектуальних енергоекономічних зон з орієнтиром на реалізацію завдань енергопостачання незалежно від дій споживачів, введення механізмів регулювання споживання електроенергії [6].

3. Створення мережі гарантованого локального безперебійного енергозабезпечення об'єктів соці-

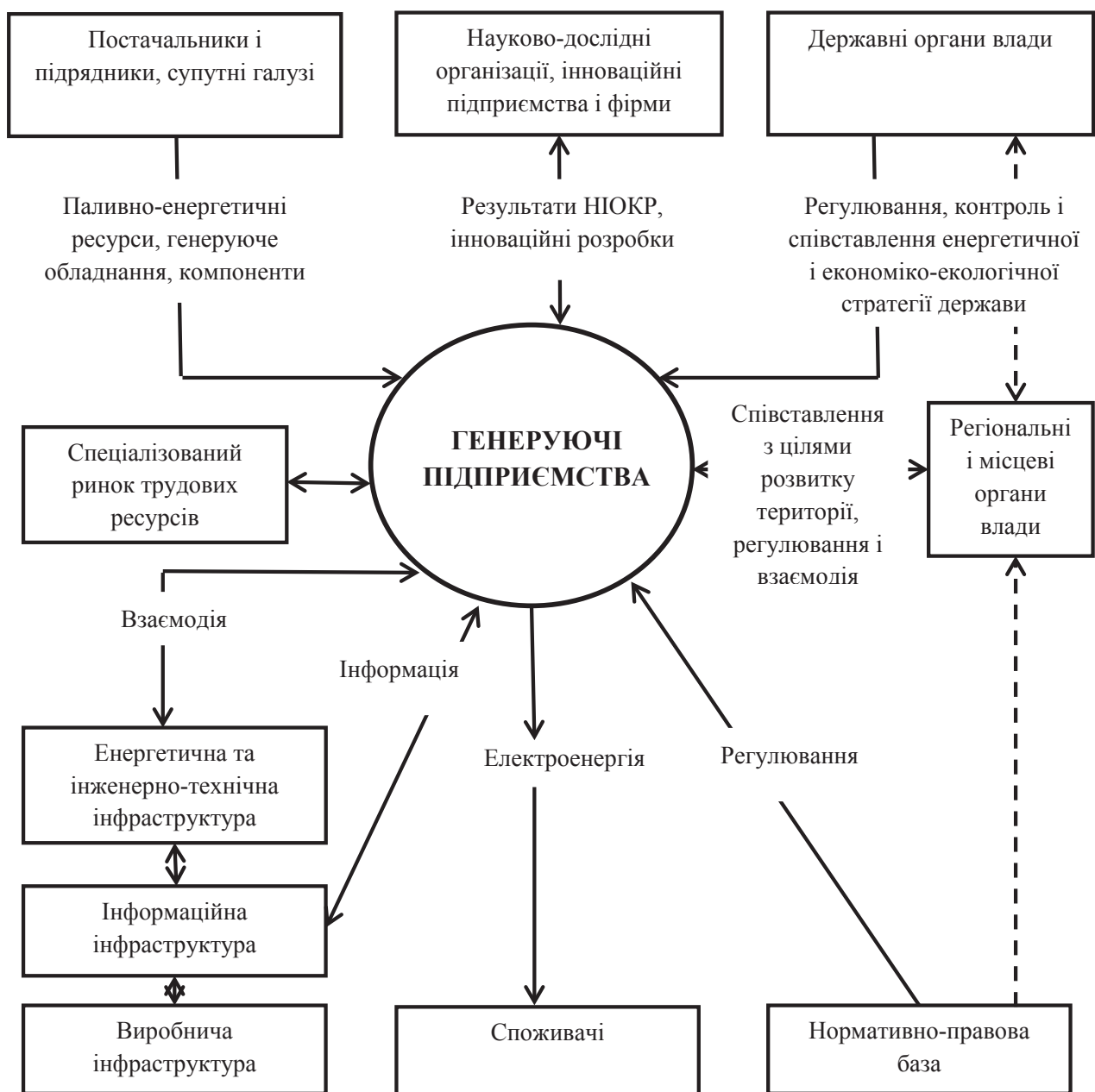


Рис. 3. Концептуальна модель енергоекономічної зони території регіону



Рис. 4. Модель розробки ССП для оцінки енергоефективності ЕКР

альної сфери (соціальної інфраструктури) та установ особливої важливості, використання відновлюваних джерел енергії, організація оптимальної системи управління навантаженням, потужністю і напругою, зростання пропускної здатності ліній електропередач.

Система показників оцінки енергоефективності регіону (в рамках методичного підходу до проблеми збалансування компоненти регіональної інфраструктури – енергоекономічних зон території регіону) на думку автора повинна бути заснована на чітких вихідних принципах, які точно визначають місце кожного показника в системі, його відношення до узагальнюючого показника і взаємовідносин показників системи між собою.

У рамках підходу, що розглядається, покладені наступні принципи:

1. Відповідність показників вимогам всіх суб'єктів енергетичної системи.
2. Взаємозв'язок показників оцінки з ключовими факторами успіху основних видів діяльності паливно-енергетичного комплексу.
3. Вибір цільових значень показників оцінки на основі аналізу результатів діяльності минулого періоду, поточного стану, перспектив розвитку в майбутньому (урахування трьох вимірів).
4. Надання узагальнюючої оцінки енергоефективності на основі групування окремих показників в інтегральний показник по певним напрямкам оцінки.
5. Збалансованість системи показників оцінки енергоефективності.

Збалансована система показників дозволяє реалізувати в якості основної мети максимально

можливе задоволення потреб зацікавлених сторін: споживачів, власників акцій генеруючих підприємств, робітників і суспільства загалом (рис. 4).

Розробляючи систему критеріїв визначення енергоефективності варто враховувати історичні аспекти формування енергетичної системи країни. Створення й планування територіально-виробничої структури паливно-енергетичного комплексу країни обумовлювалося й диктувалося в першу чергу просторовими об'єктами – енергоекономічними зонами, які обиралися, вочевидь, міркуваннями й властивостями «природних економічних територій», їх «потенційної структуроутворюючої здатності».

Споконвічно енергоекономічні: зони виявлялися як функції від умов і характеру господарського освоєння території країни, характеру розміщення виробничих споживачів, соціальної сфери, населення. Відповідно до моделі «центр-периферія» природним масштабом енергоекономічної зони для розподілу сітки енергопостачання було зосереджене енергоспоживання великих міст, індустріальних центрів по типу «промисловий центр – енергетична інфраструктура».

У підборі контурів енергоекономічних зон «природні» властивості підходу «промисловий центр – енергетична інфраструктура» добре себе проявляли при вирішенні завдань енергозабезпечення вилучених ізольованих районів, локальних вузлів (в основному в північних, північно-східних районах країни), а також при обґрунтуванні проектів розвитку локальних (місцевих) джерел енергії й палива. Через високі транспортні витрати й фактори надійності енергопостачання вилучених районів плану-

валося максимально переводити на самозабезпечення по енергії й паливу у випадку якщо це було досяжно технологічно.

З огляду на історично сформовану структуру енергетичної галузі, в основу визначення енергоефективності регіонів, на наш погляд, доцільно включити сім критеріїв оцінки енергоекономічних зон: інноваційний, функціональний, екологічний, економічний, технічний, соціальний (по навантаженню інтересів різних груп населення й бюджетних організацій), аллокативний.

1. *Екологічна ефективність*. З позицій екологічної ефективності в ту саму функціональну зону варто включати території, подібні до їх середовищеутворюючої або екологічної функції. Наприклад, території одного водозбірного басейну, місця перебування певних, найцінніших у природоохоронному відношенні видів флори й фауни, що має велике значення для збереження й реалізації функцій тієї або іншої екосистеми. Такі території повинні утворювати енергоекономічні зони, в яких електрична й теплова енергії виробляються за рахунок використання екологічно чистих технологій. Тентові електростанції, що здійснюють значний негативний вплив на навколишнє середовище не можуть бути розміщені в даних зонах.

2. *Економічна ефективність*. Значення енергоекономічного зонування території, на якій здійснюється (або буде здійснюватися в майбутньому) господарська діяльність, в тому, щоб за можливістю безконфліктно сполучати різні схеми енергопостачання із завданнями підвищення ефективності функціонування як енергетичних підприємств, так й інших господарюючих суб'єктів і населення. Тому важливо, щоб зонування відповідало вимогам ефективності по навантаженню інтересів і характеру використання території.

3. *Функціональна ефективність*. Визначається за ступенем конфліктності між інтересами різних зацікавлених сторін, а також між пріоритетними завданнями енергосистеми даної зони.

4. *Соціальна ефективність*. Енергоекономічне зонування повинне сприяти підвищенню рівня життя населення. Так на територіях населених пунктів з високим рівнем безробіття повинні бути створені такі енергоекономічні зони, які забезпечать створення додаткових робочих місць.

4. *Інноваційна ефективність*. Характеризується рівнем розвитку інноваційної системи, виробничого застосування наукових розробок. Енергоекономічне зонування повинне сприяти розвитку фундаментальних і прикладних досліджень. Енергоекономічні зони, що мають підвищену інноваційну активність, сприяють створенню нових дочірніх інноваційних проектів, що сприяють покращенню результатів виробництва й передачі електроенергії, причому проектів, що мають переважно прикладний характер. Відповідно, зі збіль-

шенням інноваційної ефективності збільшується обсяг додатково залучених коштів.

5. *Технічна ефективність*. Відображає, наскільки ефективно використовуються паливно-енергетичні ресурси й вироблена електроенергія, тобто чи досягається максимальний ефект при використанні даного набору факторів виробництва. У літературі представлені два основних підходи до оцінки технічної ефективності: параметричний – stochastic frontier analysis (SFA) і непараметричний – data envelopment analysis (DEA). Обидва підходи визначають індекс ефективності спостережуваних господарюючих суб'єктів, що є мірою відстані крапки, що описує виробничий процес на підприємстві, від границі виробничих можливостей. Підприємства, що знаходяться на цій границі, є повністю ефективними, а неефективність інших підприємств росте зі збільшенням відстані від виробничої границі.

7. *Аллокативна ефективність*. Енергоекономічне зонування повинне враховувати критерій використання факторів виробництва у пропорціях, що забезпечують максимальний випуск продукції при заданих цінах. Основний метод оцінки аллокативної ефективності – визначення вартості граничного продукту – VMP (value of marginal product). Вона обчислюється на базі економетричної оцінки виробничих функцій. Використання паливно-енергетичних ресурсів у виробництві електроенергії є аллокативно ефективним, якщо вартість граничного продукту ресурсу дорівнює його ціні.

**Висновки з проведеного дослідження.** Загалом, з розумінням розвитку електроенергетики територій регіонів, як бізнес-процесу і особливого економічного інституту, слід продовжити розробку методології системи взаємопов'язаних функцій управління територіальної електроенергетики з урахуванням необхідності формування організаційно-економічного механізму управління, розробки стратегії управління, принципів енергоекономічного зонування територій регіонів. При цьому, енергоекономічне зонування територій регіонів дозволить реалізувати основні задачі підвищення енергоефективності економіки України і її регіонів. Також, при плануванні функціонування енергетичних систем, в т.ч. на рівні регіонів, найбільшу цінність для підготовки рішень з енергоекономічної політики представляє адекватність і повнота вибірки показників, які необхідно класифікувати за групами: показники енергоспоживання, які враховують: норми електроспоживання у розрахунку на одиницю виробленої продукції; норму енергоспоживання у розрахунку на одну людину, яка проживає на території, що досліджується; структури споживання по галузям господарського комплексу регіону; показника самозабезпечення електроенергією, який розраховується, як відношення структури споживання електроенергії,

що склалася до виробленої в регіоні, до сукупної потреби; показника енергопотенціалу енергетичної системи і показники ефективності функціонування генеруючих підприємств (обсяг виробленої електроенергії в розрахунку на 1 Вт встановленої потужності, корисне відпускання електроенергії, показники ефективності використання генеруючих потужностей).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Летягина В.Н. Энергетическая отрасль в условиях инновационного развития экономики: [монография] / Е.Н. Летягина – М.: изд-во «Креативная экономика», 2011. – 230 с.
2. Мазур І.М. Організаційно-економічний механізм забезпечення енергетичної безпеки національної економіки: [монографія] / І.М. Мазур. – Івано-Франківськ: НАІР, 2014. – 648 с.

3. Семеньковський А.Ю. Концептуальні підходи до вдосконалення системи забезпечення енергетичної безпеки України / А.Ю. Семеньковський // Нац. ін-т стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/public/file/2011\\_table/1219\\_dop.dpf](http://www.niss.gov.ua/public/file/2011_table/1219_dop.dpf)

4. Шевцов А.І. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, А.З. Дорошевич, В.О. Баранік та ін.; За ред. А.І. Шевцова – Дніпропетровськ: Пороги, 2002. – 264 с.

5. Мунтян В.І. Економічна безпека України: [монографія] / В.І. Мунтян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.

6. Салашенко Т.І. Підвищення енергоефективності промислового регіону: Вибір пріоритетних напрямів економіки енергоресурсів за видами промислової діяльності / Т.І. Салашенко // Економічний форум. – 2001. – № 4 [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://nbu.gov.ua/i-pdf/NpKntu\\_e\\_2012\\_21\\_18.pdf](http://nbu.gov.ua/i-pdf/NpKntu_e_2012_21_18.pdf) – Назва з екрану.

## МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

## MARKETING AND LOGISTICS ASPECTS OF THE REGIONAL TOURIST ENTERPRISES ACTIVITY STEPPING UP

*У статті розкрито значення застосування маркетингових та логістичних принципів для розвитку туристичного бізнесу; розглянуто особливості застосування маркетингових інструментів у туризмі; визначено роль та особливості застосування логістичної системи у сфері туристичної діяльності.*

**Ключові слова:** маркетинг, логістика, логістичні системи, туристична діяльність.

*В статье раскрыто значение применения маркетинговых и логистических принципов для развития туристического бизнеса; рассмотрены особенности применения маркетинговых инструментов в туризме;*

*определена роль и особенности применения логистической системы в сфере туристической деятельности.*

**Ключевые слова:** маркетинг, логистика, логистические системы, туристическая деятельность.

*The article reveals the importance of marketing and logistic principles application for the development of tourism business; the peculiar features of the marketing tools implementation in tourism have been under consideration; the role and peculiarities of the logistics system application in the sphere of tourism activity have been determined.*

**Key words:** marketing, logistics, logistic systems, tourism activity.

УДК 332.012.2

**Проскура В.Ф.**

д.е.н., професор кафедри менеджменту та управління економічними процесами Мукачівський державний університет  
**Микуланинець С.І.**

аспірант  
Мукачівський державний університет

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання зростає роль маркетингу та логістики як дієвих інструментів підвищення рівня ефективності господарської діяльності будь якого підприємства. Специфічні особливості формування та просування туристичного продукту зумовлюють стрімке зростання потреби у впровадженні логістичної концепції у туристичну галузь. Аналіз процесу створення та реалізації туристичної послуги, свідчить про низький рівень запровадження маркетингових та логістичних принципів у діяльності вітчизняних підприємств у порівнянні з країнами з розвинутою ринковою економікою. Логістичні системи – один із важливих факторів, що впливає на

формування соціально-економічних основ нової суспільної системи. Якщо спочатку вони застосовувалися для військового постачання, потім для традиційних галузей виробництва, то на даний момент часу їх активно запроваджують у сфері послуг, зокрема, в організації туристичного бізнесу [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи створення логістичних систем започатковано в роботах: Д. Еріксона, С. Моллера, М. Крістофера, Дж. Купера, М. Портера, Н. Хатчинсона, Р.Д. Шапіро, Р.Дж. Шрьодера, Дж. Юхансона, Б.А. Анікіна, Н.В. Афанасьєвої, М.П. Гордона, М.Є. Залманової, В.А. Литвиненко, О.А. Новікова, Б.К. Плоткіна, А.Н. Роднікова, А.І. Семененко,



В.І. Сергеева, А.А. Смєхова. В Україні проблеми становлення логістики в туризмі досліджували: Н.Й. Коніщева [2], Є.В. Мішенін [3], І.Г. Смирнов [6], З.В. Герасимчук [1], І.О. Бланком, А.В. Войчаком, О. Глогусь, А.Г. Кальченко, Є.В. Крикавським, А.А. Кириченко, А.А. Мазаракі, Н.М. Ушаковою, Ф.І. Хмілем та ін.

**Постановка завдання.** Незважаючи на безсумнівну цінність та значимість проведених наукових досліджень, питанням впровадження маркетингу та елементів логістичних систем для підвищення ефективності діяльності, а також конкурентоспроможності туристичних підприємств приділено недостатньо уваги. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних аспектів щодо використання маркетингу та логістичних систем у туризмі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Туризм як галузь економіки має величезний потенціал зростання, більш значний, ніж будь-яка інша галузь. Світова організація туризму (СОТ) прогнозує до 2020 року збільшення кількості міжнародних поїздок майже в три рази, що становитиме 1,6 млрд, та може сприяти підвищенню доходів туристичної галузі до 2 трлн дол.

На думку експертів СОТ до 2020 року відбудуться незначні зміни в складі провідних країн-постачальників іноземних туристів. Найбільша кількість закордонних поїздок, як і раніше, буде здійснюватися німцями. Високими темпами зростатиме кількість японських туристів, тому Японія посяде друге місце за числом туристів, що виїжджають, відтіснивши США на третю позицію.

Відповідно до прогнозів СОТ відбудуться значні зміни в переліку найбільш популярних країн, що приймають туристів. Зокрема, прогнозують, що найбільш відвідуваною країною світу стане Китай та відповідно посяде перше місце в зазначеному списку (табл. 1). Передбачається, що у 2020 році

Китай відвідає кожен одинадцятий турист. США залишаться на другому місці, а Франція з першого місця переміститься на третє [4].

Таблиця 1

**Країни-лідери з прийому туристів  
(прогноз на 2020 р.)**

№	Країна	Туристичні прибуття, млн чол.	Частка у світовому потоці туристів, %
1	Китай	137,1	8,6
2	США	102,4	6,4
3	Франція	93,3	5,8
4	Іспанія	71,0	4,4
5	Гонконг	59,3	3,7
6	Італія	52,9	3,3
7	Великобританія	52,8	3,3
8	Мексика	48,9	3,1
9	Росія	47,1	2,9
10	Чехія	44,1	2,7

Згідно з прогнозом СОТ у першу до десятки країн світу, що приваблюють іноземних туристів, може увійти Росія, а до другої десятки увійдуть Туреччина, ПАР, Таїланд, Індонезія.

Україна суттєво програє в конкурентній боротьбі державам, які займають лідируючі позиції на світовому ринку туристичних послуг. Недостатньо розвинена туристична інфраструктура, фінансово-економічна криза, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на сході країни, все це негативно впливає на рівень залучення іноземних туристів та знижує ефективність використання туристичного потенціалу як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку.

У той же час громадяни України за останні роки стали подорожувати значно більше. Так за даними

Таблиця 2

**Туристичні потоки (осіб)**

Роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон – усього <sup>2</sup>	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну – усього <sup>2</sup>	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України – усього <sup>3</sup>	У тому числі		
				іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи
2010	17180034	21203327	2280757	335835	1295623	649299
2011	19773143	21415296	2199977	234271	1250068	715638
2012	21432836	23012823	3000696	270064	1956662	773970
2013	23761287	24671227	3454316	232311	2519390	702615
2014 <sup>1</sup>	22437671	12711507	2425089	17070	2085273	322746
2015 <sup>1</sup>	23141646	12428286	2019576	15159	1647390	357027
2016 <sup>1</sup>	24668233	13333096	2549606	35071	2060974	453561

<sup>1</sup> Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

<sup>2</sup> Включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)

<sup>3</sup> 2010 роки – за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 року – за даними Держстату

Адміністрації Державної прикордонної служби, кількість українців, які виїхали за кордон стабільно зростає. Зокрема, у 2016 р. за кордон виїжджало більше 24 млн українців, що на 43 % більше ніж у 2010 р. (табл. 2). Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну зростала до 2014 року. Починаючи з 2014 р., їх кількість стрімко знижується. У 2016 році до України вїхало 13,3 млн іноземних громадян, що на 46% менше, ніж у 2013 році (24,7 млн). Україна втрачає свою популярність як туристичний напрям, оскільки в уяві потенційних туристів складається враження повномасштабної війни, а країна сприймається виключно, як гаряча точка [7].

Із загальної кількості громадян України, які виїжджали за кордон, переважна більшість – 98,5% (табл.3) вказували мету «приватна поїздка» під якою розуміється як відвідування родичів у прикордонних регіонах, поїздки із метою закупівлі товарів для перепродажу (різновид бізнес-туризму), так і сезонне, а також тривале працевлаштування. Кількість громадян України, які виїхали за кордон, як «організовані туристи» у 2016 р. становила лише 0,9% від загальної кількості, що виїхала за кордон (Табл. 3).

Аналіз тривалості перебування громадян України за кордоном, нажалі, дає підстави стверджувати, що переважна більшість українських туристів це заробітчани. Підтвердженням цьому слугує інформація про те, у які країни українці виїжджають найбільше. Це саме ті країни, де найбільша кількість українців заробітчан. Серед держав, у які найбільше вїжджають українці, лідируючі позиції займає Польща (10,1 млн), на другому місці Росій-

ська Федерація (3,8 млн), на третьому – Угорщина (2,9 млн).

Проведені дослідження дають підстави зробити висновок, що Україна як туристична держава на даний момент часу дуже слабо використовує свій туристичний потенціал. Причин цьому багато, але основна яка стримує туристичний потік із України – це низький рівень життя середньостатистичного українця, що не дає можливості не тільки подорожувати, але і відпочивати. Зменшення кількості іноземних туристів пояснюється, як вже відзначалося, політико-економічною ситуацією в Україні (військові події на сході України) та низьким розвитком вітчизняної туристичної галузі як такої [5]. У той же час громадяни України, які виїжджають за кордон у переважній більшості випадків ставлять за мету працевлаштування, а не туризм.

Все це дає підстави стверджувати, що в Україні потрібно як на державному, так і на регіональному рівні максимум зусиль спрямувати на розвиток туристичної інфраструктури з використанням сучасних досягнень маркетингу, логістики та передового досвіду країн з розвинутою ринковою економікою. Це у свою чергу буде сприяти розвитку пов'язаних із туризмом галузей економіки та підвищенню рівня зайнятості населення. У результаті економіка країни отримає мультиплікативний ефект: зростання потоку іноземних і вітчизняних туристів, дасть змогу активізувати діяльність пов'язаних з туризмом галузей економіки, підвищити рівень зайнятості, відповідно і рівень добробуту громадян, що знову таки дасть додатковий поштовх у активізації розвитку інших галузей економіки країни. Звісно, на рівні держави це не шлях

Таблиця 3

## Виїзд громадян України за кордон за країнами, до яких вони виїжджали, у 2016 році (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)

	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон – усього <sup>1</sup>	Із них – за метою поїздки		
		службова поїздка	організований туризм	приватна поїздка
Усього	24668233 (100%)	156157 (0,6%)	224646 (0,9%)	24287430 (98,5%)
у тому числі до країн				
Австрія	105905	342	9103	96460
Білорусь	1114457	14300	9545	1090612
Німеччина	275987	356	8999	266632
Угорщина	2893370	–	–	2893370
Італія	122294	132	2332	119830
Молдова, Республіка	1655775	790	2806	1652179
Польща	10111086	105072	9436	9996578
Російська Федерація	3859820	4885	172	3854763
Словаччина	886120	–	–	886120
Об'єднані Арабські Емірати	150673	445	13680	136548
Єгипет	417949	481	23351	394117
Чехія	41754	66	1474	40214
Інші країни	3033043	29288	143748	2860007

виходу з економічної кризи, але, як один із варіантів активізації економіки певних регіонів, заслуговує на увагу.

Постіндустріальний перехід у країнах з розвиненою економікою і розвиток економіки споживання сприяли зростанню індустрії туризму і готелів, впровадженню прогресивної маркетингової концепції в ділову практику туристичних компаній. Таким чином, з 50-60-х років минулого століття маркетинг став використовуватися туристичними компаніями. Переважно це були туроператори – великі оптовики, творці туристичного продукту і різні туристичні клуби.

Ці туристичні організації першими почали займатися дослідженням своєї клієнтури, намагаючись проаналізувати мотиваційну сторону прийняття рішень про туристичну поїздку. Піонерами у цих великих дослідженнях були Німеччина, Австрія і Швейцарія. Треба відзначити, що на відміну від туристичних фірм і різних туристичних клубів, готельний бізнес залишався більш консервативним і до 70-х років не займався дослідженнями споживчих особливостей своєї клієнтури. Лише у кінці 70-х років менеджери готелів почали ставити переваги клієнта в центр своєї ринкової політики. Приблизно в ці роки починають розроблятися різні теорії туристичних мотивацій і моделей прийняття рішень про туристичну поїздку. Очевидно, що причин покупки певного туристичного продукту (або послуги) може бути багато, а для туристичної фірми особливо важливо, щоб вона не була випадковою, епізодичною. Найбільш прийнятний для туристичної компанії варіант – це коли у клієнта створюються досить сильні мотиви для того, щоб стати абсолютним прихильником даної фірми, щоб його покупки стали регулярними. Таким чином, за рахунок створення системи мотивування потенційного споживача за допомогою маркетингових прийомів туристична фірма може домогтися розширення кола своїх постійних клієнтів і завоювати довіру непостійних у виборі туристичних клієнтів [3].

Український туристичний ринок активно підключається до міжнародної сфери туристичних і готельних послуг, що являє собою складний організаційно-технічний і економічний процес, який вимагає не тільки різноманітних знань в галузі туризму, професіоналізму в туристично-екскурсійної діяльності, а й уміння розвивати і застосовувати маркетингові та логістичні концепції і нові прогресивні методи обробки і передачі матеріальних та інформаційних потоків. Розширення маркетингової і логістичної діяльності українських туристичних компаній знаходиться у тісній взаємодії із завданням збільшення потоків іноземних та вітчизняних туристів [6].

Використання маркетингової концепції та окремих прийомів маркетингу (створення іміджу,

аналіз споживчих переваг, забезпечення безпосередніх контактів з клієнтами та ін.) у практичній діяльності туристичної компанії дозволяє їй впливати на частоту і регулярність покупки свого туристичного продукту, сприяє більш міцному (стійкому) її положенню на туристичному ринку за рахунок створення і розширення кола своєї постійної клієнтури.

Але не менш важливий і той факт, що маркетингові дослідження ринку туристичних послуг створюють основу для ефективного використання територіальних потенціалів країни (регіону), так як спочатку маркетингові дослідження в туризмі спрямовані не тільки на вивчення попиту і визначення своїх потенційних клієнтів, але і на формування самого попиту з урахуванням розвитку і використання наявного туристичного потенціалу певних територій. Такою цілеспрямованою діяльністю займаються як приватні комерційні туристичні організації (готелі, бюро подорожей, великі авіакомпанії та ін.), так і державні та муніципальні установи (національні бюро з туризму, регіональні та міські комітети і департаменти туризму та ін.). Метою їхньої маркетингової політики, яка може бути названа маркетингом місць відпочинку, є залучення якомога більшої кількості туристів в конкретні регіони. Інструментами такої політики переважно служать пропаганда і реклама особливих пам'яток тієї чи іншої місцевості, створення незабутнього іміджу певної території. Взагалі за витратами на маркетинг, пов'язаним з освоєнням ринку (тобто організацією інформування широкого загалу і споживачів про наявні туристичні послуги, налагодженням зв'язків з громадськістю, організацією рекламної кампанії), у країнах з розвиненою економікою лідирують національні бюро з туризму (50% від всіх витрат на маркетинг), потім йдуть туристичні агентства (35%), авіакомпанії (25%); туроператори витрачають на ці цілі не більше 3% від своїх витрат на маркетинг, так як основні їхні витрати у цій сфері пов'язані з випуском дорогої інформаційної друкованої продукції (каталогів, різних буклетів і т.п.).

З року в рік посилюється конкуренція в туристичному бізнесі, збільшуючи тим самим роль маркетингових стратегій у загальній стратегії окремої компанії. Маркетинг як система взаємовідносин виробника послуги з її споживачем за останні десятиліття також зазнала значних змін. В останні роки маркетинг стає все більш орієнтованим на споживача і ставить собі за мету задоволення всіх його бажань, в тому числі і тих, які він сам поки не усвідомлює. Зараз успішна торгова марка характеризується стабільною якістю при постійному оновленні пропонуваного продуктів.

Окрім маркетингу на ринках туристичного бізнесу активно розвивається логістика. Логістика в сучасних умовах знаходить широкий розвиток

не тільки у виробничій галузі, а й у сфері послуг. Останнім часом логістичні методи знаходять застосування і в туристичній галузі [2].

На нашу думку, концепція логістики в туризмі повинна полягати у об'єднанні (інтеграції) розрізненої діяльності (часто вузькоспеціалізованої) учасників процесу формування, просування та реалізації туристичного продукту, що сприятиме створенню чітко структурованої системи реалізації туристичних послуг в регіоні. Основна ідея та суть концепції полягає у мінімізації витрат на просування туристичного продукту від продавця (туроператора або турагента) до споживача (туриста) за рахунок зменшення витрат на спільну рекламу, здешевлення транспортних перевезень, оптимізації туристичних маршрутів та ін.

Таким чином, об'єктами логістичного дослідження як науки і логістичного управління, як сфери туристичного підприємництва є матеріальні потоки, потоки послуг, сервісні потоки, фінансові та інформаційні потоки [1].

Уважаємо, що впровадження і використання логістичних технологій у туристичній індустрії дозволить: суттєво скоротити часові параметри просування матеріального, фінансового та інформаційного потоків; комп'ютеризувати та об'єднати в локальну мережу процеси обліку і контролю матеріального, фінансового та інформаційного потоків; скоротити втрати часу, які виникають при обслуговуванні споживачів туристичного продукту; створити єдину систему обліку і контролю за формуванням і рухом туристичного продукту; скоротити чисельність обслуговуючого персоналу, зменшити обсяг поточної документації, істотно зменшити число помилок в обліково-звітній документації; підвищити якість туристичного продукту та рівень обслуговування туристів без суттєвого підвищення цін та ін.

В останні роки прерогативою логістики є управління не тільки матеріальними потоками, а й потоками послуг. Під потоками послуг у туризмі розуміється сукупність послуг, що надаються транспортними, готельними, ресторанными та туристичними організаціями залежно від виду туристичного продукту та цілей подорожі.

Багато українських туристичних організацій сьогодні зіштовхнулися з глибокою кризою довіри з боку зарубіжних партнерів. При цьому страждають і ті компанії, які можуть успішно працювати. Великі фінансові, кримінальні та корупційні ризики заважають об'єктивній оцінці вітчизняних компаній, як можливих контрагентів, або об'єкти інвестицій. У цих умовах система якості, побудована відповідно до ISO 9000 і сертифікована визнанням у світі сертифікаційним товариством, набуває особливого значення. По суті, наявність у підприємства сертифікату, а відповідно і дієвої системи якості підтверджує здатність керівництва управляти компанією і говорить про її стратегічні плани.

У логістиці туристичної діяльності функціонують також і фінансові потоки. Фінансові потоки у вигляді руху (переміщення) грошових, валютних коштів і цінних паперів завжди існували у підприємницькій діяльності. Однак, з впровадженням у господарську та економічну діяльність держави і господарюючих суб'єктів логістичних методів управління і контролю матеріальними потоками традиційна сутність фінансових потоків зазнала суттєвих змін, до основних з яких слід віднести наступні: логістичний фінансовий потік є спрямованим рухом фінансових ресурсів; рух коштів здійснюється не лише в середині логістичної системи, а й між системою і зовнішнім середовищем. Взаємозв'язок матеріального та фінансового потоків здійснюється через туристичний ринок, який представляє собою сферу економічних відносин між виробниками і споживачами туристичних послуг.

Логістичний процес реалізації туристичних послуг включає наступні етапи: дослідження; експеримент; розробка технологічної документації; навчання кадрів; формування і просування туристичного продукту на ринку; розробка та впровадження реклами; реалізація туристичного продукту; отримання та аналіз зворотної інформації про якість туристичного продукту.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, застосування маркетингових та логістичних прийомів для більш ефективного використання туристичного потенціалу певних регіонів сприяє розвитку туристичного бізнесу, а разом з цим за допомогою мультиплікативного ефекту і всієї економіки регіону, так чи інакше пов'язаної з індустрією туризму (мається на увазі посилення економічної активності будівельних організацій, банків, страхових компаній, транспортних компаній, комунальних служб, харчової промисловості та інших сфер економіки). Остання обставина свідчить про велику соціальну значущість розвитку туризму, для чого необхідним є використання маркетингово-логістичної концепції у практичній діяльності туристичних організацій.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З.В. Використання логістики в системі менеджменту суб'єктами логістичної рекреаційної системи регіонів України / З.В. Герасимчук, Н.Є. Циганюк // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». – 2011. – Випуск 8(31). Частина 1. – С. 107-116.
2. Коніщева Н.Й. Пропозиції щодо створення регіональних логістичних центрів у сфері туризму / Н.Й. Коніщева, Н.В. Трушкіна // Матеріали доповідей III науково-практичної конференції «Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою», 2007. – [Електронний



ресурс]. – Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/konischeva.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/konischeva.htm)

3. Мішенін Є.В. Стратегія регіонального розвитку туристичної галузі України / Є.В. Мішенін, І.І. Коблянська // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та менеджмент: перспективи розвитку» 22-24 червня 2012 року, м. Суми. – Суми : Вид-во СумДУ, 2012. – С. 87-89.

4. Прогноз Всесвітньої туристської організації – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org).

5. Про затвердження Державної цільової соціальної програми розвитку в Україні спортивної та

туристичної інфраструктури у 2011-2022 роках : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.06.2011 р. № 707. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/707-2011-p>

6. Смирнов І.Г. Про привабливість та логістичність рекреаційно-туристичних об'єктів та ресурсів (в контексті логістичної моделі сталого розвитку туризму / І.Г. Смирнов // Географія та туризм. – 2010. – Вип. 4. – С. 106-114.

7. Туристичні потоки : статистична інформація, 2012 // Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## РОЗВИТОК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ В КОНТЕКСТІ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ DEVELOPMENT OF THE BLACK SEA ECONOMIC REGION IN THE CONTEXT OF PUBLIC ADMINISTRATION AND EUROPEAN INTEGRATION

*У статті аналізується процес формування європейської інтеграції у контексті публічного управління для Причорноморського економічного району. Визначені особливості процесу адміністрування у системі державного управління під впливом критеріїв членства в ЄС. Досліджено сучасний стан Причорноморського району шляхом осмислення процесу демократичного розвитку України.*

**Ключевые слова:** глобалізація, європейська інтеграція, публічне управління, реформування Причорноморського економічного району.

*В статье рассмотрены подходы к процессу формирования европейской интеграции в контексте публичного управления Причорноморского экономического района. Определены особенности процесса администрирования в системе государственного управления под влияние критериев*

*членства в ЕС. Исследовано современное состояние Причорноморского экономического района путем осмысления процесса демократического развития Украины.*

**Ключові слова:** глобалізація, європейська інтеграція, публічне управління, реформування Причорноморського економічного району.

*The article analyzes the process of formation of European integration in the context of public administration for the Black Sea Economic Region. The specifics of the administrative process in the system of public administration under the influence of the criteria for membership in the EU are defined. The present state of the Black Sea Economic Region district is explored by understanding the process of democratic development of Ukraine.*

**Key words:** globalization, European integration, public administration, reforming the Black Sea Economic Region.

УДК 351.82(477.7)

**Сторожилова У.Л.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування  
Український державний університет залізничного транспорту

**Постановка проблеми.** Однією з найважливіших складових державного курсу на інтеграцію до ЄС слід визначити політичну консолідацію та зміцнення демократії, що спрямовано на гарантування політичної стабільності як в Україні, так і на всьому Європейському континенті, забезпечення мирного розвитку та плідного співробітництва всіх європейських націй, зміцнення демократичних засад в українському суспільстві.

Тому для України, і в тому числі всього Причорноморського економічного району, необхідно відкривати доступ для вільного потоку технологій, ідей і висококваліфікованих фахівців з коректним списком наявності правильно підібраних партнерів. Такий список повинен бути сформульований, виходячи з компонентів послідовних і ефективних національних стратегій в області розвитку країни,

а також підвищувати індекс розвитку людського потенціалу (рівень життя, грамотності і довголіття). Адже проблема формування інтеграційної політики національних джерел з позицій належності до наддержавних утворень у теоретико-методологічному розумінні досліджена недостатньо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливість дослідження сучасного стану Причорноморського району шляхом осмислення процесу демократичного розвитку України та аналізу процесу формування європейської інтеграції в контексті публічного управління визначається недостатньою теоретичною розробкою механізмів реалізації євро інтеграційного курсу вітчизняній літератури, відсутністю практичних розробок з питань євро інтеграційної політики у політичній, економічній та правовій сфері.

Дослідженням проблем реформування Причорноморського економічного району присвячені праці таких вчених, як: Берко А.Ю., В.В. Дібська, О.І. Зайцев, В.І. Сергєєв та інші. Але цього недостатньо. Поза увагою дослідників залишилися питання правового закріплення статусу позаблокової держави в інтеграційному процесі, як країни, що не належить до безпекового простору НАТО або Організації договору про колективну безпеку (ОДКБ), але намагається зберегти суб'єктивність у зовнішній політиці.

**Мета статті** полягає у дослідженні сфері публічного адміністрування та узагальненні аспектів розвитку України та всього Причорноморського економічного району. Встановленні особливостей формування Причорноморського району програми реформ Президента України «Заможне суспільство конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Цілі і конкретні дії досягнення європейських інтеграційних цілей України можуть і повинні буди гнучкими, чутливими та налаштованими до змін, що відбуваються як у всіх районах держави, так і в ЄС, і у всьому світі. Головним завданням стає політика реформування сучасної України і Причорноморського економічного району, підвищення рівня життя населення, забезпечення соціальних стандартів для кожного громадянина.

**Виклад основного матеріалу дослідження:** Одеський регіон посідає значне місце у зовнішніх зв'язках України. Значення Одеси як міжнародного транзитного центру зумовлене її географічним розташуванням на євразійських торговельних комунікаційних напрямках – Схід-Захід і Північ-Південь.

Одеський регіон має прикордонне, вигідне приморське, транзитне, транспортно-розподільче економіко-географічне положення, що сприяє формуванню потужних портів, міжнародних транспортних коридорів, транзитних потоків товарів, енергоресурсів, і як наслідок, відзначається високою часткою зовнішньоекономічних функцій у господарському комплексі країни.

Посилення європейських інтеграційних тенденцій у зовнішньоекономічній та міжнародній діяльності Українського Причорномор'я стає характерною рисою суспільно-політичного та економічного життя. Значну роль відіграє Одеса як місце проведення регулярних консультацій і круглих столів щодо врегулювання Придністровської проблеми [11; 12].

У рамках реалізації програм сусідства між розширеним ЄС і країнами-сусідами Одеська область має можливість взяти безпосередню участь у двох програмах: Програмі Сусідства „Україна-Румунія” та програмі CADSES – транснаціонального співробітництва з регіонального розвитку. Названі програми основними пріоритетами співпраці визначають: транскордонне партнерство; підтримку

місцевого соціально-економічного розвитку; співпрацю в охороні довкілля, культурній, транспортній, інформаційній сферах; загальну підтримку транскордонних проектів з регіонами країн-сусідів. Щодо участі в регіональних організаціях, то Одещина є безперечним лідером в Українському Причорномор'ї.

Двостороннє співробітництво та партнерство на регіональному рівні сьогодні є однією з форм сприяння євроінтеграції. В умовах розширення Європейського Союзу та НАТО на Схід, транскордонне співробітництво набуває особливого значення. Воно стає одним з засобів реалізації європейських інтеграційних намірів України, у першу чергу, через запровадження ефективної регіональної політики та використання потенціалу регіонів. Одеська область – регіон з великим туристичним потенціалом. Одеса є другим містом України після Києва, який найбільше відвідують іноземні туристи [11; 12].

У Причорноморському економічному районі розвивається співпраця в туристичній сфері. Була досягнута домовленість про розширення співпраці між Одеською областю, її провідними туристичними підприємствами регіону та одним з найбільших у Польщі туристичних операторів “Фондом відпочинку працівників”. Спільним проектом Державної туристичної адміністрації України та Європейського Союзу у туристичній галузі стане відкриття на Одещині (у м. Білгород-Дністровську) туристичного інформаційного центру. Метою діяльності таких центрів має стати просування туристичного продукту на міжнародному рівні та розвиток співпраці між різними туристичними підприємствами нашої країни та країн-членів ЄС [11].

Широко представлені в регіоні різні освітні проекти програми ТАСІС. Активно розвивається міжнародне співробітництво молодіжних організацій та вищих навчальних закладів обласних і районних центрів, зокрема, у рамках програми ТАСІС-ТЕМПУС у сфері організації виробничої практики, академічного обміну студентами й викладачами, що дає змогу значно реформувати навчальні програми та відкрити нові навчальні курси, розширювати міжнародні зв'язки. Одеський регіон разом з іншими областями України вносить свій вагомий вклад у реалізацію національної Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу [11].

Активна діяльність Одеської області на регіональному рівні сприяє залученню України до транскордонної та міжрегіональної співпраці з країнами-членами Євросоюзу, розбудові інфраструктурних мереж України, залученню до регіону кредитів Європейського інвестиційного банку та популяризації у нашому суспільстві демократичних традицій, європейських інтеграційних ідей.

Одеський регіон з іншими областями України вносить свій вагомий вклад у реалізацію націо-

нальної Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу. Активна діяльність Одеської області на регіональному рівні сприяє залученню України до транскордонної та міжрегіональної співпраці з країнами-членами Євросоюзу, розбудові інфраструктурних мереж України, залученню до регіону кредитів Європейського інвестиційного банку та популяризації у нашому суспільстві демократичних традицій євро інтеграційних ідей [2; 6].

Усі механізми щодо реформування сучасної України і Причорноморського економічного району повинні базуватися на інноваційності, гнучкості, прагненні адаптувати напрацьовані і перевірені методи до мінливої ситуації у світі, а також на максимальному підвищенні рівня економіки країни і життя Українського товариства. Тому є необхідність в урахуванні результатів зростання обсягу міжнародної торгівлі, збільшення міжнародних потоків капіталів та інформації.

Прикладом розвитку Причорноморського економічного району може стати Вітропарк «Причорноморський». Який буде складатися з двох вітротурбін одиничною потужністю 2,5 МВт і однієї – 3 МВт, вироблених в Україні за ліцензією німецької компанії Fuhrlander AG в Краматорську. Цей проект став першим в секторі будівництва вітропотужностей [13].

"Вітропарки України" для спрощення та підвищення ефективності роботи вклали 100 млн грн у реконструкцію місцевих мереж. Вітрогенератори на вітрових полях Очаківського вітропарку встановлює компанія "Фурлендр Віндтехнолоджі", яка входить в групу "Вітряні парки України".

25 травня в Очаківському районі Миколаївської області стартувало будівництво вітряного парку «Причорноморський». Було закладено капсулу 6-ї черги будівництва вірової електростанції, інформує Миколаївська облдержадміністрація. Як розповів генеральний директор ТОВ «Керуюча Компанія «Вітряні парки України» Владислав Єрьоменко генерація вітряного парку «Очаківського» у 2015 році склала майже 130 млн кВт/год, а це 50 тисяч домоволодінь. «За період будівництва вітряних парків у Миколаївській області було заді-

яно кілька тисяч співробітників, залучено багато компаній, підприємств, у тому числі і миколаївських. Все, що ви бачите – створюється в Україні і руками наших фахівців. Ми вдячні представникам влади за підтримку, зі свого боку доводимо, що є соціально відповідальним бізнесом. Символічне закладання каменя повинно стати основою енергетичної незалежності України та Миколаївського регіону», під час підготовки до будівництва вітряного парку «Причорноморський» у рамках договорів про соціальне партнерство в Очаківський район було направлено 500 тисяч грн [4; 13]. Компанія інвестувала в регіон більше 100 млн грн для реконструкцій підстанцій і мереж, що дозволило поліпшити якість електропостачання. Завдяки цим реконструкціям в Очаківському районі з використанням сучасних матеріалів побудовано нову повітряну лінію 35 кВ. Збільшено потужність підстанції «Очаківська» за рахунок установки нового трансформатора, що дозволить у подальшому розвивати і підключати до мереж великих споживачів таких, наприклад, як порт або міні заводи. Вітряний парк «Причорноморський» – це 3 нові вітроенергетичні установки (2, 2,5 і 3 МВт), у планах інвесторів розширювати існуючі парки і будувати турбіну нового класу в нашій області. Відзначимо, що за час роботи вітряного парку «Очаківський» до обласного бюджету надійшло різних податків на загальну суму 6 млн грн [3; 13] .

Ринок вітроенергетики України розвивається поєднуючи сучасні технології та багаторічний досвід світу, залучаючи до країни інвестиції та вкладаючи знання в зростання компанії, зміцнюється незалежність української енергетики. У 2016 відбулося будівництво та запуск Вітропарку «Причорноморський» потужністю 5 МВт (Дмитрівське вітрополе). Проект «Вітропарк Причорноморський» першим отримав надбавку 10 % до «зеленого» тарифу за використання українського обладнання. Завдяки місцевим відновлюваним ресурсам створено сучасне виробництво повного циклу. У 2017 триває реалізація проекту «Вітропарку Причорноморський» (Тузлівське вітрополе) у Миколаївській області.



Рис. 1. Вітропарк «Причорноморський»

В основу системи управління економікою області перш за все повинно бути закладено інформаційне забезпечення – спроможність місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування накопичувати та здійснювати оперативний обмін інформацією, яка забезпечує організоване проведення запланованих заходів та реагування на ускладнення обставин, що можуть суттєво вплинути на виконання основних завдань Програми. [4]

До таких обставин можливо віднести виникнення потужних надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру, наслідки терористичних актів, збройну агресію, введення військового стану, настання особливого періоду, порушення умов життєзабезпечення населення, пов'язаних зі збоями у функціонуванні економіки області з різних причин тощо.

Ефективність інформаційного забезпечення у таких умовах залежить від наявності бази даних та організованого проведення заздалегідь запланованих заходів, спрямованих на спільні дії органів влади усіх рівнів для вирішення проблемних питань, що виникають.

Зазначені підготовчі заходи, як правило, можуть утримувати таємну або службову інформацію, що є власністю держави, та, яка на підставі Законів України "Про інформацію", "Про державну таємницю" повинна оброблятися виключно у захищених системах обробки інформації.

На сьогодні в облдержадміністрації, райдержадміністраціях, виконавчих органах міських (міст обласного значення) рад відсутні персональні електронно-обчислювальні машини та копіювальна техніка, на яких можливо відпрацьовувати та копіювати документи, що містять таємну або службову інформацію, що значно знижує рівень оперативності органів управління у прийнятті та оформленні необхідних рішень.

Проблеми реформування сучасної України і всього Причорноморського економічного району повинні бути вирішені з розрахунком орієнтації на передову європейську та міжнародну країну, а не на роль сировинного придатка Європи і світу.

Загалом сучасний потенціал Причорноморського економічного району, повинен бути спрямований на вирішення поточних завдань, так і на досягнення довгострокових стратегічних цілей.

Українські компанії і українська економіка не обійдуться без зовнішніх ринків, освоєння нових сегментів попиту і пропозиції. Націленість всієї системи реформування сучасної України і Причорноморського економічного району має складатися на основі формування гнучкої моделі, орієнтованої і на зовнішній і на внутрішній попит. Модель реформування повинна виявляти активний інтерес до міжнародних ініціатив, підтримуючи стратегію відродження і стратегію виконуваності, створюючи

свою власну соціальну економічну модель і забезпечуючи максимально високий рівень комфорту, безпеки, екологічності, економічності рівності [7].

Принципово важливим є і реформування системи освіти. Відповідно до Закону України «про освіту», освіта в Україні і, у тому числі, у Причорноморському економічному районі, ґрунтується на принципах гуманізму, демократії, національної свідомості, взаємоповаги між націями і народами.

Тому передумовою становлення такого розвиненого громадянського суспільства є підготовка освічених, морально здорових, мобільних, конструктивних і практичних людей відповідно до сучасних європейських і міжнародних вимог якості освіти.

Відмінними рисами такої системи освіти повинні бути точність, адаптивність, економічна ефективність, опора на передові комунікаційні та інформаційні технології. У тому числі опора на глобальну освіту без фізичного переміщення і віртуальні класи, навчання в яких зосереджується на прийомах злиття і поглинання компаній корпораціями. З огляду на це, стратегічними пріоритетними завданнями реформування освіти в Україні та в Причорноморському економічному є:

1. Удосконалення національної системи освіти, формування освіченої, морально здорової творчої особистості.
2. Функціонування і розвиток національної системи освіти на основі принципів гуманізму, демократії та взаємоповаги між націями і народами.
3. Взаємодія ВНЗ Причорноморського економічного району з ВУЗами в різних країнах.
4. Безперервність і різноманітність системи освіти загалом.
5. Вихід системи освіти України, а також Причорноморського економічного району на рівень системи освіти розвинених країн світу шляхом співпраці, докорінного реформування його концептуальні, структурних і орієнтаційних засад усіма можливими способами.

Ще одним прикладом у розвитку Причорноморського економічного району можуть стати проекти розвитку зернового ринку Причорномор'я, обмін прогресивними ініціативами і налагодження міжнародного співробітництва.

Пшениця Причорномор'я за якістю є однією з кращих у світі. Одночасно при реформуванні та розвитку України і Причорноморського економічного району потрібно враховувати розвиток глобальної інформаційної революції. Разом з сучасними інформаційними технологіями продовжують активно використовуватися і логістичні середовища. Сучасні логістичні технології нерозривно пов'язані з інтенсивним інформаційним обміном і створюють основу для вирішення загальних проблем людства.

Інформаційна революція вже торкнулася більшість сфер державної і громадської діяльності,



торгово-фінансових відносин практично у всіх регіонах світу. Також у даний час інформаційно-логістичні технології стали одним з найбільш значущих чинників, що сприяють динамічній трансформації сучасного суспільства, його переходу від постіндустріального до інформаційного суспільства.

Інформаційно-логістичні технології дають зростання для глобального інформаційного середовища, яка бере участь у зміні світових співвідношень сил і можливостей. Практика західного бізнесу свідчить про те, що область професійної діяльності логіста – це не тільки всі можливі види операційної діяльності. Займається моделюванням та оптимізацією логістичних бізнес-процесів в Україні і в Причорноморському економічному районі, необхідно розглядати й інші важливі питання створення ефективної логістичної системи компанії.

Таким чином, головним завданням логіста в Україні і в Причорноморському економічному районі, стає пошук оптимальних варіантів прийняття рішень з управління матеріальними потоками, а також пов'язані з ними питання інформації, фінансів і часу. Одночасно робота логіста перетинається із тиском з боку глобального інформаційного середовища, яке також намагається взяти участь у зміні світових співвідношень сил і можливостей.

Глобалізація, тенденції та аналіз стану логістики і управління інформаційними ресурсами у світовій практиці показує, що формування і управління базою знань логістів та персоналу компанії загальною є вирішальним фактором успішного застосування сучасних концепцій та технологій для реалізації потенціалу конкурентоспроможності будь-якої компанії.

Світова економічна криза показала наскільки важливим є вміння компаній не тільки скорочувати непотрібні витрати, але і знаходити нові інноваційні рішення для збереження стійкості на ринку. Компанії, які змогли правильно оцінити ситуацію і вчасно перебудуватися на нові схеми інтеграції та координації як внутрішніх логістичних бізнес-процесів, так і взаємовідносин з контрагентами в ланцюгах поставок, змогли не тільки утримати свої позиції, але і домогтися високих результатів у підвищенні конкурентоспроможності ринкових позицій.

Управління службою логістики компанії постійно повинно бути спрямоване на теоретичну і практичну підготовку сучасного логіста у сторону знань методів і моделей оптимізації у ланцюгах поставок, прийняття рішень в умовах ризику і невизначеності вихідних даних, моделювання службових логістичних систем, використання широкого спектру прикладних SCM – програмних продуктів і інформаційно-комп'ютерних технологій. Формування і розвиток знань персоналу ком-

паній в області логістики має відповідати організаційній структурі та завданням поставленим перед службою логістики, які на пряму залежать від галузевої специфіки, розміру компанії, структури управління.

Глобальна інформаційно-логістична революція є наслідком переходу на якісно новий рівень розвитку цивілізації всього інформаційного суспільства. В якості наслідків глобалізаційних процесів розвитку інформаційно-логістичної цивілізації можна виділити наступні переваги:

- зміцнення позицій вільної торгівлі на взаємовигідних умовах, що задовольняють всі сторони;
- посилення конкуренції, утворення нових транснаціональних компаній які функціонують за допомогою використання передового науково-технічного, технологічного і кваліфікаційного потенціалу в найкоротші терміни і при відносно менших витратах;
- поява принципово нових засобів і технологій для інформаційних комунікацій і безперервного впровадження інновацій у світовому масштабі.

У даний час основна частина ділової активності сконцентрована у розвинених країнах Північної Америки, Європі та деяких країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, які підготовлені до несподівано виникаючих проблем, пов'язаних з інформаційно-логістичною революцією. Ці держави мають ряд переваг, які полягають у розвиненій інфраструктурі, економіці та суспільстві, які легко адаптуються до різних змін. Законодавство цих держав будується за принципом надійного захисту інтелектуальних прав власності.

Проблеми, які існують у Причорноморському економічному районі у порівнянні з районами у розвинених країнах світу:

- недостатня участь громадськості в обговоренні та оцінюванні номінантів;
- зміна суспільно-політичної ситуації в країні, підвищення ролі інститутів громадянського суспільства у реалізації державних проектів;
- наявність на державному та обласному рівнях різноманітних галузевих конкурсів;
- неспроможність представників від різних галузей у районах і містах області конкурувати з провідними обласними підприємствами та установами.

Цілі та пріоритети Причорноморського економічного району:

- ознайомлення широких верств населення з людьми, які досягли вершин майстерності у професійній діяльності, сприяли формуванню позитивного іміджу регіону;
- оптимізація зв'язків органів виконавчої влади з громадськими організаціями, зокрема, через механізм проведення громадських обговорень під час висунення кандидатур та визначення

номінантів на присвоєння звання «Людина року Миколаївщини»;

- інформаційна відкритість органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування під час взаємодії з громадськими організаціями;

- сприяння розвитку демократичних інституцій завдяки діяльності громадян та громадських організацій.

У процесі формування інтеграційної ідеології у державному управлінні важливо реалізувати наступні заходи:

- створення робочої групи за участю громадськості (з попереднім громадським обговоренням її складу) для доопрацювання умов конкурсу;

- перегляд основних критеріїв висунення та оцінювання номінантів, оновлення переліку номінацій;

- внесення напрацьованих пропозицій на громадське обговорення;

- визначити зміст, характерні властивості, сутність історичних засад формування української зовнішньої політики, дослідити сутність спільної зовнішньої політики ЄС;

- виділити й охарактеризувати чинники, що впливають на формулювання і реалізацію зовнішньополітичного курсу України, розкрити взаємозв'язок між особливостями формування національної ідентифікаційної моделі й змістом українських національних інтересів;

- дати оцінку ролі інститутів влади у вирішенні важливих зовнішньо-політичних завдань в умовах зростаючого впливу на міжнародні політичні процеси інтеграційного чинника;

- оцінити перспективи повної та часткової інтеграції України до ЄС та внеску України в європейську політику безпеки у контексті дослідження проблем європейського інтеграційного процесу та механізмів формування Спільної зовнішньої політики та політики безпеки ЄС;

- проаналізувати зміст українсько-європейських протиріч, виявити основні перспективи конституювання в Україні європейського демократичного проекту, дослідити потенціал і обмежувальні чинники розвитку відносин «Україна-ЄС».

Критерії:

- відзначення кращих представників області за вагомий внесок у соціально-економічний та культурний розвиток області з присвоєнням звання "Людина року Миколаївщини";

- підвищення професіоналізму та зацікавленості представників галузей у високих результатах діяльності.

З метою стимулювання виконання обласних цільових програм необхідно щорічно підбивати підсумки обласних конкурсів на кращу організацію проведення окремих заходів на підприємствах агропромислового комплексу, промисловості, транспорту, зв'язку будівництва, в установах охорони

здоров'я, культури, спорту, освіти, соціального захисту населення та щорічно з 2015 до 2017 років передбачати в обласному бюджеті кошти на відзначення кращих представників області за вагомий внесок у соціально-економічний розвиток регіону з присвоєнням звання «Людина року Миколаївщини» та врученням нагород.

Стійке економічне зростання на основі інноваційного розвитку багатогалузевої економіки, а саме:

- модернізація інфраструктури та базових секторів економіки області шляхом усунення структурних проблем, зокрема:

- розвиток експортноорієнтованого машинобудування, у тому числі турбобудування, суднобудування та суміжних галузей;

- розвиток переробної промисловості з використанням власної сировинної бази;

- розвиток морегосподарського комплексу регіону, транспортної інфраструктури;

- розвиток високопродуктивного агропромислового виробництва та зрошувального землеробства;

- сприяння активізації виробничої діяльності інвестиційно-будівельного комплексу та створення сприятливих умов для його подальшого розвитку;

- підвищення ефективності та надійності функціонування житлово-комунального господарства;

- розвиток інноваційної сфери;

- забезпечення впровадження енергоефективних та енергозберігаючих технологій в усіх галузях народного господарства та установах бюджетної сфери;

- заміщення традиційних видів палива іншими видами, насамперед отриманими з альтернативних джерел енергії (шляхом використання вітрового, сонячного енергетичних потенціалів території області)

- формування режиму максимального сприяння бізнесу шляхом:

- сприяння розвитку підприємницької діяльності та інфраструктури підтримки підприємництва;

- усунення перешкод для здійснення підприємницької діяльності;

- поглиблення міжрегіонального та міжнародного співробітництва;

- висока якість життя людини, а саме:

- збереження і розвиток людського та соціального капіталу шляхом:

- підвищення ефективності та стабільності соціального захисту;

- поліпшення якості та доступності освіти, медичного обслуговування;

- створення умов для реалізації творчого потенціалу людини;

- підвищення рівня безпеки життєдіяльності населення;

- забезпечення стабільної екологічної ситуації, розвиток курортно-рекреаційної сфери, забезпечення комплексного та збалансованого розвитку адміністративно-територіальних одиниць області

З метою забезпечення аналізу виконання Програми, що потребує підготовки аналітичних статистичних матеріалів (які не входять до Плану статистичних спостережень) щодо роботи окремих галузей та напрямів діяльності народногосподарського комплексу Миколаївської області щорічно з 2015 до 2017 років на підставі розрахунку передбачати в обласному бюджеті фінансування заходів, пов'язаних із наданням додаткової статистичної інформації головним управлінням статистики у розмірі 72 тис. гривень.

**Висновки з проведеного дослідження:** Тенденції, описані в статті, щодо розвитку моделі всього Причорноморського економічного району в контексті публічного управління та європейської інтеграції є відправною точкою вибору підходящої і перспективної ІТ-системи. Визначені ключові стимули та переваги повинні стимулювати інноваційну діяльність підприємства і сприяти розвитку бізнес-процесів або, щонайменше, надавати їм підтримку, забезпечувати оптимальне, економічне використання наявних ресурсів.

Головні завдання, які повинні бути вирішені в побудові Сучасної моделі розвитку Причорноморського економічного району є:

- налагодження міжнародного економічного і культурного співробітництва;
- залучення іноземних інвестицій в економіку Причорноморського економічного району;
- відкриття всіх можливих варіантів для розвитку великого, середнього і малого бізнесу в Причорноморському економічному районі;
- створення умов динамічного, збалансованого і стійкого соціально-економічного розвитку Причорноморського економічного району;
- підвищення рівня життя населення, рівня комфорту і максимальне забезпечення всіх соціальних стандартів Причорноморського економічного району;
- розвиток підприємництва, як провідного чинника соціально-економічного зростання;

- розвиток зовнішньоекономічної діяльності та активний вихід на міжнародні ринки;

- активна участь в міжнародному співробітництві з питань регіональної політики і регіонального розвитку Причорноморського економічного району;

- гармонізація національного законодавства зовнішньоекономічної діяльності всього Причорноморського економічного району з нормами і стандартами Європейського союзу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Peter F. Drucker. The Practice of Management, Butterworth-Heinemann, 1999. – 399 p.
2. Management / Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. – 3rd ed. – Cambridge, MA [etc.], 1988. – 349 p.
3. Likert R. New patterns of management / R. Likert. – N. Y. : Mc Graw – Hill, 1961. – P 125.
4. Райт Г. Державне управління / Г. Райт ; пер. з англ. В. Івашка, О. Коваленка, С. Соколик. – К. : Основи, 1994. – 191 с.
5. Цветков В. В. Державне управління: основні фактори ефективності (політико-правовий аспект) / В. В. Цветков. – Х. : Право, 1996. – 164 с.
6. Мельник А. Ф. Державне управління : підручник / А. Ф. Мельник, О. Ю. Оболенський, А. Ю. Васіна. – К. : Знання, 2009. – 582 с.
7. Нижник Н. До проблеми ефективності державного управління в Україні / Н. Нижник // Підвищення ефективності державного управління: стан, перспективи та світовий досвід : зб наук. пр. / за заг. ред. В. М. Князева. – К. : Вид-во УАДУ, 2000. – С. 6-11.
8. Чемерис А. Дієвість органів державного управління та органів місцевого самоврядування / А. Чемерис // Вісн. держ. служби України. – 2001. – № 1. – С. 52-60.
9. Ефективність державного управління та управлінських кадрів в умовах змін : зб. наук. пр. / І. Розпутенко, О. Пухкал, О. Брайченко та ін. – К. : НАДУ, 2005. – 168 с.
10. Сороко В. М. Надання публічних послуг органами державної влади та оцінка їх якості : навч. посіб. / В. М. Сороко. – К. : НАДУ, 2008. – 104 с.
11. <http://library.if.ua/book/69/5104.html>
12. <http://shkola.ostriv.in.ua/publication/code-1651404CDD028/list-B8AFBC4326>
13. <http://wpu.com.ua/ua/projects/vetropark-prichernomorskij/>

РОЗДІЛ 5. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,  
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ  
ЯК СЕРЕДОВИЩА ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУSTATE SUPPORT FOR FARM HOUSEHOLDS  
AS AN ENVIRONMENT FOR FORMATION OF THE MIDDLE CLASS

*У статті обґрунтовано підстави віднесення фермерів до категорії середнього класу. Розглянуто діючі напрями державної підтримки фермерських господарств в Україні. Зроблено висновок про недостатній рівень державної підтримки та досліджено зарубіжний досвід у цій сфері. Запропоновано заходи щодо удосконалення механізмів державної підтримки фермерських господарств в Україні.*  
**Ключові слова:** середній клас, фермер, фермерське господарство, державна підтримка, пільгове кредитування.

*поддержки, а также исследован зарубежный опыт в этой сфере. Предложены меры по совершенствованию механизмов государственной поддержки фермерских хозяйств в Украине.*

**Ключевые слова:** средний класс, фермер, фермерское хозяйство, государственная поддержка, льготное кредитование.

*The article discusses the reasons for classifying farmers as middle class. The current directions of state support of farms in Ukraine are considered. The conclusion about insufficient level of state support of farms in Ukraine is researched. Measures to improve the mechanisms of state support of farms in Ukraine are proposed.*

**Key words:** middle class, farmer, farm households, state support, preferential lending.

УДК 631.11:338.43

Ігнатенко Т.С.

аспірант

«Університет банківської справи»  
Національного банку України

*В статье обоснованы возможности отнесения фермеров к категории среднего класса. Рассмотрены действующие направления государственной поддержки фермерских хозяйств в Украине. Сделан вывод о недостаточном уровне государственной*

**Постановка проблеми.** Україна, на відміну від європейських країн, має низьку частку середнього класу у структурі суспільства. Однією із передумов формування цього прошарку населення є розвиток підприємництва, а у сільській місцевості – фермерства. Підставою для віднесення фермерів до категорії середнього класу можна назвати рівень доходів, володіння матеріальними ресурсами, здатність до інновацій. Фермер – це власник малого чи середнього бізнесу, який зацікавлений в отриманні прибутку. Аналіз діяльності виробників продукції сільського господарства свідчить, що вирощування зернових культур у фермерських господарствах України має рівень рентабельності 38,0%, соняшнику – 64,4%, плодових та ягідних культур – 47,5% [1, с. 178].

Важливим критерієм віднесення фермерів до категорії середнього класу є також рівень освіти, адже 85% українських фермерів на сьогодні мають вищу освіту [2, с. 44].

Отже, одним із шляхів збільшення чисельності середнього класу в країні є розвиток фермерських господарств. Проте, досвід розвинених країн свідчить, що формування середнього класу неможливе без участі держави. Успішне функціонування фермерських господарств в Україні потребує ефективної державної підтримки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням напрямів державної підтримки фермерських господарств, вивченням зарубіж-

ного досвіду у цій сфері займаються О. Бородіна, В. Горьовий, О. Маслак, С. Сиволицька, В. Табінський, С. Тимчук. Водночас питання формування передумов для успішного розвитку фермерства актуалізувалися зі схваленням Кабінетом Міністрів України Концепції розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є оцінка стану державної підтримки фермерських господарств в Україні як середовища формування середнього класу, аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду у цій сфері.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно законодавства, фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм у власність та/або користування [3].

Фермерські господарства в Україні почали створюватися на початку 90-х років ХХ століття, у 2000 році їх налічувалося 38,4 тис. одиниць [4], а в наступні роки спостерігалася від'ємна динаміка. Так на початок 2017 року кількість фермерських господарств склала 33,7 тис. одиниць, що на 12,2% менше рівня 2000 року (табл. 1).

Активне формування фермерських господарств сповільнилося, деякі із них припинили



Таблиця 1

**Основні характеристики фермерських господарств України**

Показники	Роки		
	2014	2015	2016
Кількість фермерських господарств, тис. одиниць	33,1	32,3	33,7
Частка фермерських господарств у загальній кількості сільськогосподарських підприємств, %	71,6	71,2	70,6
Площа сільськогосподарських угідь у користуванні фермерських господарств, тис. га	4578,3	4343,7	4437,9
Частка у загальній площі сільськогосподарських угідь, %	12,6	11,9	12,2
Виробництво продукції у фермерських господарствах, млн. грн.	19188,8	18909,3	22101,4
Частка продукції фермерських господарств у % до загального обсягу продукції сільського господарства	7,6	7,9	8,7

Джерело: складено за [1]

свою діяльність. Частка фермерських господарств у загальній кількості сільськогосподарських підприємств є високою (70,6%), а вироблена ними продукція складає лише 8,7% загального обсягу продукції сільського господарства. За даними Держгеокадастру, середня площа сільсько-господарських угідь, які обробляються фермерським господарством, становить 78 га [5].

Основними факторами, що стримують розвиток фермерства, дослідники називають такі [6, с. 114]: відсутність у необхідній кількості обігових коштів, високі ставки за кредитами, низька можливість залучення довгострокових інвестицій, відтік молоді із села, недостатня державна підтримка фермерських господарств. Фермерські господарства мають значно нижчу урожайність, ніж середні та великі підприємства, що пов'язане зі складністю доступу до передових технологій та селекції, до використання засобів захисту рослин та добрив. Все це потребує активних дій з боку держави щодо підтримки фермерських господарств.

Під державною підтримкою фермерських господарств розуміють сукупність заходів, що вживаються державою з метою забезпечення найбільш сприятливих умов для розвитку фермерських господарств, включаючи їх створення та функціонування як суб'єктів господарювання, які здійснюються через Міністерство аграрної політики та продовольства України, державні установи, органи місцевого самоврядування, за рахунок коштів відповідних бюджетів, а також через дорадчі служби, кредитні спілки, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи тощо, які забезпечують надання не тільки фінансових, а й консультаційних, організаційних та інших послуг фермерським господарствам на пільгових засадах [7, с. 78].

Функції з реалізації державної політики щодо підтримки становлення і розвитку фермерських господарств у країні виконує Український державний фонд підтримки фермерських господарств (Укрдержфонд), який є державною бюджетною установою та правонаступником Українського державного фонду підтримки селянських (фер-

мерських) господарств, утвореного відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.06.1991 р. № 83 та постанови КМУ від 14.03.1992 р. № 133 «Про деякі питання розвитку селянських (фермерських) господарств» [8].

Основними напрямками діяльності фонду є надання фінансової підтримки фермерським господарствам через регіональні відділення; сприяння кадровому та науково-технічному забезпеченню фермерських господарств в умовах ринкової економіки; визначення розміру потреби у коштах для фінансової підтримки фермерських господарств тощо.

До 2010 року фінансова підтримка фермерським господарствам надавалася за двома бюджетними програмами: на безповоротній основі за програмою «Фінансова підтримка фермерських господарств» і на поворотній основі за програмою «Надання кредитів фермерським господарствам». Починаючи із 2010 року, фінансування на безповоротній основі було припинено. Фінансова підтримка на конкурсних засадах на поворотній основі надається у розмірі, що не перевищує 500 тис. гривень, із забезпеченням виконання зобов'язання щодо повернення бюджетних коштів протягом 5 років. Для забезпечення виконання зобов'язань фермерське господарство надає в заставу рухоме та нерухоме майно.

У 2015 році Фонд видав кредити 158 фермерським господарствам загальною сумою 25,6 млн грн. У 2016 році обсяг поворотної допомоги склав 15,8 млн грн, його отримали 68 фермерських господарств [8]. В Україні налічується 33,7 тис. фермерських господарств, тобто цієї суми вистачило на підтримку лише 0,2% їх загальної кількості. З точки зору дослідників, існуючий механізм державної підтримки фермерських господарств через Укрдержфонд є непрозорим, складним та малоефективним, його поліпшення необхідно розпочати зі спрощення процедури подачі документів до регіональних комісій, зокрема, зі скорочення їх кількості [7, с. 94].

Основні форми непрямої фінансової підтримки фермерських господарств полягають у наданні

податкових пільг; фінансуванні науково-дослідних робіт; ціновому втручанні на ринку продовольства за допомогою підтримки внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію; регулюванні аграрного ринку шляхом проведення фінансових і товарних інтервенцій тощо [7, с. 66].

У вересні 2017 року розпорядженням КМУ № 664-р було схвалено Концепцію розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки. Цим документом декларується формування передумов для успішного розвитку фермерства в Україні, тобто для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та покращення матеріально-фінансового становища сільського населення.

Метою Концепції є створення необхідних організаційних, правових та фінансових передумов для розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації, покращення матеріально-фінансового становища сільського населення шляхом [5]:

- надання підтримки фермерським господарствам;
- створення нових робочих місць на селі, зокрема, через стимулювання сільськогосподарської кооперації;
- диверсифікації діяльності фермерських господарств;
- створення передумов кредитування фермерських господарств за доступними кредитними ставками;
- збільшення рівня реальних доходів сільського населення від передачі в оренду сільськогосподарських угідь.

На думку розробників, реалізація Концепції дасть змогу перемістити фокус аграрної політики держави на підтримку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації для створення середнього класу на селі.

Для вибору методів досягнення поставлених Концепцією цілей назріла необхідність вивчення та застосування в Україні зарубіжного досвіду державної підтримки фермерів.

У розвинених країнах використовуються різні інструменти державної підтримки фермерських господарств: пряме субсидування, кредитна підтримка, консультаційно-інформаційна, податкова, цінова підтримка виробництва певних видів продукції та інші. Найпоширенішим видом підтримки фермерів за кордоном на сьогодні є пільгове кредитування.

У США потреби фермерів у кредитних ресурсах задовольняються завжди, у повному обсязі і за помірною вартістю. Основним постачальником кредитних ресурсів під заставу нерухомого майна є Система фермерського кредиту (СФК). СФК була створена ще у 1916 році, ця структура побудована на кооперативних засадах. Кредитні ресурси сис-

темою залучаються шляхом випуску боргових цінних паперів на національних фінансових ринках. Переваги кредитів від СФК наступні [9]:

- довгострокові кредити надаються під фіксовану процентну ставку, на відміну від комерційних банків;
- програми кредитування створені з урахуванням специфіки сільського господарства, що дозволяє фермерам отримувати кредити в необхідний час;
- у системі адекватно оцінюються ризики, властиві сільському господарству

У США також функціонує Агентство обслуговування фермерів (Farm Service Agency) – АОФ, яке реалізує прямі кредитні програми фермерам, які через низьку кредитоспроможність не можуть отримати кредити від СФК. Якщо ставки за кредит СФК коливаються від 4 до 8% річних, то за кредити від АОФ фермери сплачують від 1,125 до 2,5% річних.

У Франції механізм дії пільгових кредитів фермерським господарствам заснований на принципі державного погашення різниці між договірною процентною ставкою і ставкою пільгової позики, наданої фермеру [10]. Система пільгового кредитування фермерів включає кілька видів кредитів: на облаштування господарства, спеціальні кредити на модернізацію, розвиток тваринництва і деяких видів продукції рослинництва, а також земельні позики. Для кожного виду кредиту встановлюються відповідні, зафіксовані заздалегідь, пільгові ставки, які коливаються від 2,75 до 4,0% [11]. Непільгові ставки складають 6-10% річних. Французький фермер отримає пільговий кредит за умови, що його дохід від сільськогосподарської діяльності не буде меншим половини загального доходу ферми і 50% робочого часу буде витрачено на ведення сільського господарства.

Пільгове кредитування фермерів поширене також і в Польщі. У цій країні кілька банків спеціалізуються на кредитуванні сільського господарства, зокрема BGZ, на який припадає 20% всіх кредитів для аграрного сектора. За довгостроковими кредитами (до 10-ти років) держава може компенсувати половину відсоткової ставки. Існує і така форма пільгового кредитування фермерів, коли підприємець сплачує лише 3%, а решту суми по відсотковій ставці банку повертає держава [10]. Предметом застави найчастіше виступає земля.

В Україні обсяги кредитування фермерів, яке здійснюється через Укрдержфонд, є надзвичайно малими, а комерційні банки більше приваблюють великі сільськогосподарські підприємства, які беруть значно більші суми кредитів, ніж фермери, та є більш кредитоспроможними. Виходячи із таких реалій, необхідно удосконалювати діючу

систему доступу українських фермерів до кредитних ресурсів.

У країнах ЄС з 2003 року запроваджено допомогу фермерам у формі прямих виплат. Фермери, які претендують на цю форму державної підтримки, мають виконувати систему зустрічних зобов'язань (cross-compliance), а саме [7, с. 156]:

- дотримуватись стандартів у сфері охорони здоров'я тварин і рослин, навколишнього середовища;
- виконувати вимоги щодо обов'язкових сівозмін;
- контролювати ерозію ґрунтів;
- попереджувати перетворення землі пасовищ на орні землі;
- зберігати власні земельні ділянки у належному сільськогосподарському стані.

Держави-члени ЄС у свою чергу створюють консультативні системи для фермерів, мета яких надати рекомендації щодо виконання основних вимог системи зустрічних зобов'язань в області охорони навколишнього середовища, здоров'я населення, благополуччя тварин та рослин, належних сільськогосподарських та екологічних умов.

Запровадження аналогічного механізму державної підтримки українських фермерів було б дуже корисним, однак, на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, з нашої точки зору, є нереальним.

Корисним для використання в Україні є також досвід Австралії, де виробниками сільськогосподарської продукції, в основному, є фермерські господарства. В обробітку австралійських фермерів знаходиться 61% території країни [10]. В Австралії шляхом фінансової підтримки фермерам компенсуються збитки, спричинені посухою, повеннями, пожежами та іншим стихійним лихом. Ця підтримка, переважно, має форму короткострокових кредитів за низькими відсотковими ставками. Також фермерам надаються податкові пільги для компенсації амортизації сільськогосподарського обладнання. Цікавим є і той факт, що для виробників різних видів сільськогосподарської продукції встановлено різні ставки податків.

Отже, виходячи із проблем, що стримують розвиток фермерства в Україні та із врахуванням зарубіжного досвіду державної підтримки фермерських господарств, пропонується запровадження таких заходів:

- створити децентралізовану систему доступу фермерів до фінансових ресурсів із заснуванням спеціального банку, що вже давно пропонується Асоціацією фермерів та приватних землевласників України;
- залучити кредитні спілки до обслуговування фермерів;

- відновити споживчу кооперацію для вирішення збутової проблеми дрібних фермерських господарств.

- організувати інформаційно-аналітичну мережу, через яку активізувати консультативну допомогу фермерам щодо ціноутворення, пошуку ринків збуту продукції, участі в програмах обміну досвідом.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, у результаті проведеного дослідження було виявлено ключові проблеми, які стримують розвиток фермерства в Україні. Проаналізовано вітчизняний та зарубіжний досвід державної підтримки фермерських господарств, запропоновано заходи щодо її удосконалення.

В Україні слід скористатися позитивним зарубіжним досвідом щодо здійснення державної підтримки фермерських господарств. Розвиток фермерства дасть поштовх до створення нових робочих місць на селі, підвищення доходів сільського населення, а в особі фермера – до формування ефективного підприємця, який увійде до прошарку середнього класу. Важливо усвідомити, що від удосконалення державної підтримки фермерських господарств в Україні значною мірою залежить вирішення соціальних проблем села та поступове формування повноцінного середнього класу в аграрному секторі економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сільське господарство України 2016: статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 246 с.
2. Горьовий В.П. Менеджмент фермерських господарств: навч. посіб. / В.П. Горьовий, С.В. Тимчук; за ред. В.П. Горьового. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 366 с.
3. Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 № 973-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/973-15>.
4. Маслак О. Проблеми та перспективи фермерства в Україні / О. Маслак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua>.
5. Концепція розвитку фермерських господарств та сільськогосподарської кооперації на 2018-2020 роки, схвалена розпорядженням КМУ від 13.09.2017 р. № 664-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
6. Табінський В.А. Аналіз стану фермерських господарств в Україні / В.А. Табінський, Є.О. Колеснік, І.С.Сіліна // Молодий вчений. – 2016. – № 6(33). – С. 111-115.
7. Сиволюцька С.І. Правове регулювання державної підтримки фермерських господарств за законодавством України та Європейського Союзу: дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.06 / С. І. Сиволюцька. – К., 2017. – 219 с.
8. Офіційний сайт Українського державного фонду підтримки фермерських господарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://udf.gov.ua>.

9. Олійник-Дань О. Чи доступні кредити для фермерів у США? / О. Олійник-Дань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nubip.edu.ua/node/35473>.

10. Довгопол Я. Світові моделі підтримки сільського господарства / Я. Довгопол, М. Гонта,

Р. Сущенко та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ukrinform.ua>.

11. Тивончук С.В. Особливості фінансового забезпечення сільського господарства у Франції і Україні / С.В. Тивончук, Я.О. Тивончук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [irbis-nbuv.gov.ua](http://irbis-nbuv.gov.ua).



## РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

### ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У МЕХАНІЗМІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ РОЗШИРЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ

### TAX REGULATION IN THE MECHANISM OF FINANCIAL STRATEGY AND TACTICS OF FISCAL SPACE EXTENSION

*У статті досліджено та проаналізовано показники фінансового простору України за 2012-2016 роки. Визначено місце податкового регулювання, як складової фінансової політики розширення фінансового простору в умовах реалізації фінансової стратегії та тактики з урахуванням значень боргових індикаторів. Узагальнено макрофінансові інструменти та розкриті фінансові механізми розширення фінансового простору. Наведені можливі сценарії фінансової політики для збільшення державних фінансових ресурсів в умовах різних рівнів фінансового простору.*

**Ключові слова:** податок, оподаткування, податкове регулювання, фінансовий простір, фінансова тактика, фінансова стратегія.

*В статье исследованы и проанализированы показатели финансового пространства Украины по 2012-2016 годы. Определено место налогового регулирования как составляющей финансовой политики расширения финансового пространства в условиях реализации финансовой стратегии и тактики с учетом значений долговых*

*индикаторов. Обобщены макрофинансовые инструменты и раскрыты финансовые механизмы расширения финансового пространства. Приведены возможные сценарии финансовой политики для увеличения государственных финансовых ресурсов в условиях различных уровней финансового пространства.*

**Ключевые слова:** налог, налогообложение, налоговое регулирование, финансовый простор, финансовая тактика, финансовая стратегия.

*The article studies and analyses indicators of financial space of Ukraine for 2012–2016. The place of tax regulation as a component of the financial policy of fiscal space extension in terms of implementation of financial strategy and tactics considering values of debt indicators is determined. Macro financial tools are generalized and financial mechanisms of fiscal space extension are revealed. Possible scenarios of financial policy for growing state financial resources in terms of different levels of financial space are specified.*

**Key words:** tax, taxation, tax regulation, fiscal space, financial tactics, financial strategy.

УДК 336.22

**Нікітішин А.О.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

**Постановка проблеми.** Європейський курс розвитку України вимагає вирішення проблеми приведення макрофінансових параметрів вітчизняної фінансової системи до Маастрихтських критеріїв (критеріїв конвергенції). Договір про Європейський Союз закріплює 5 ключових критеріїв конвергенції (зближення), які стосуються державного боргу, цінової стабільності, дефіциту бюджету, стабільності відсоткових ставок та національної валюти. Виконання таких критеріїв є обов'язковим для України з огляду на прагнення отримати в майбутньому право приєднатися до третього етапу Економічного й монетарного союзу.

Серед 5 ключових показників, які вимагають розширення та використання діючого фінансового простору, відзначимо 2 наступні: відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту не повинно перевищувати 60%, а відношення державного дефіциту до валового внутрішнього продукту 3%.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед зарубіжних та вітчизняних дослідників фінансового простору зазначимо наступних: А. Гош, Дж. Кім, М. Кюреші, Дж. Острі, П. Хелер, Т. Єфименко, А. Крисоватий, А. Майба, Р. Піонтківський, М. Хом'як, І. Чугунов. Не зважаючи на наявність певної кількості ґрунтовних досліджень з даної

тематики, на сьогодні не достатньою мірою розкриті сучасні тенденції та стан вітчизняного фінансового простору, напрями використання регулюючого потенціалу оподаткування з метою його розширення. Тобто, це питання потребує подальшого дослідження та вивчення.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення напрямів використання податкового регулювання у процесі реалізації фінансової стратегії та тактики розширення вітчизняного фінансового простору.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За визначенням П. Хеллера, фінансовий простір є «мірою доступності бюджетних дій, що дозволяють уряду знаходити ресурси для досягнення бажаних цілей без будь-якої шкоди стійкості урядової фінансової позиції» [1, с. 60]. Єфименко Т. І. вважає, що у широкому розумінні фінансовий простір окреслює можливості уряду отримати й використати додаткові бюджетні ресурси для досягнення визначеної мети з урахуванням обмежень, обумовлених необхідністю забезпечення фінансової стійкості в середньо- й довгостроковому періодах [2, с. 70].

Фінансовий простір може бути створений урядом за допомогою отримання зовнішньої допо-

моги, підвищення податків, зовнішніх та внутрішніх запозичень, скорочення неважливих бюджетних видатків або запозичень у банківській системі.

Останніми роками значної актуальності набули проблеми забезпечення фінансової стійкості нашої держави в середньо- й довгостроковому періодах. Протягом 2008-2016 рр. відбулося значне погіршення показників макроекономічного розвитку країни та зростання державного боргу, причинами якого стали:

- девальвація національної валюти – 42,4% ВВП;
- витрати на підтримку банківської системи – 14,0% ВВП;
- рекапіталізація НАК «Нафтогаз України» – 13,7% ВВП;

- первинний дефіцит державного бюджету – 11,0% ВВП [3].

Лише за 5 років: з 2012 р. по 2016 р. показник загального державного боргу, як частки ВВП зріс на 43,7 в.п. до 81,2% ВВП. Враховуючи значення боргового індикатора з високим ступенем ризику ( $\geq 42,8\%$  ВВП), існуючий стан фінансового простору становить загрозу подальшому соціально-економічному розвитку країни (табл. 1).

Аналізуючи дані таблиці 1, та враховуючи значення боргових індикаторів з високим ступенем ризику для країн, що розвиваються, можливо зробити наступні висновки для України. За наступними борговими показниками країна перебуває у зоні високого ступеня ризику:

Таблиця 1

Данні фінансового простору України за 2012-2016 рр.

№	Назва показника	2012	2013	2014	2015	2016	Відхилення за 2016-2012рр.	Середнє значення 2016-2012 рр.	Значення боргових індикаторів з високим ступенем ризику
1	Загальний державний борг, % від ВВП	37,5	40,5	70,3	79,3	81,2	43,7	61,8	$\geq 42,8$
2	Фінансовий баланс, % від ВВП	- 4,3	- 4,8	- 4,5	- 1,2	- 2,2	- 2,1	-3,4	$\geq 3,0$
3	Загальний державний борг, % від середніх податкових надходжень	155,9	168,2	292,0	329,4	337,3	181,4	256,6	-
4	Фінансовий баланс, % від середніх податкових надходжень	- 17,9	- 19,9	- 18,5	-4,8	- 9,2	- 8,7	-14,1	-
5	Державний борг, що належить нерезидентам, % від загальної суми	51,5	45,6	51,1	61,2	56,9	5,4	53,3	$\geq 45,0$
6	Загальний борг середнього строку погашення, років	4,9	5,1	4,8	4,8	6,5	1,6	5,2	2,3
7	Державний борг із строком погашення в 12 місяців або менше, % від ВВП	2,9	3,4	7,4	4,3	4,2	1,3	4,4	$\geq 15,0$
8	Загальний обсяг зовнішніх запозичень, % від ВВП	76,6	7,91	95,4	130,6	121,7	45,1	86,4	$\geq 70,0$
9	Зовнішній борг в іноземній валюті, % від загальної суми	98,4	97,3	98,3	99,2	99,1	0,7	98,5	$\geq 60,0$
10	Частка приватного зовнішнього боргу, % від ВВП	58,3	61,5	68,9	83,6	76	17,7	69,7	-
11	Внутрішній кредит приватному сектору, % від ВВП	53,8	58,7	59,8	47,0	39,8	-14	51,8	-
12	Короткострокові зовнішні борги, % від загальної суми	18,9	20,9	16,1	14,3	14,1	-4,8	16,9	$\geq 44,0$
13	Короткострокові зовнішні борги, % від резервів	103,6	145,7	269	127,8	102,1	-1,5	149,6	$\geq 61,8$
14	Загальний обсяг зовнішньої заборгованості, % від резервів	548,3	696,0	1676,4	892,6	723,5	175,2	907,4	-
15	Загальний обсяг зовнішньої заборгованості, % від резервів без золота	594,2	756,7	1907,3	960,0	777,4	183,2	999,1	-

Джерело: [4-5] та розрахунки автора

- загальний державний борг у 2016 р. становить 81,2% від ВВП і має стійку тенденцію до погіршення, значно перевищивши значення боргового індикатора, який свідчить про високий ступінь ризику ( $\geq 42,8\%$ ), ще у 2014 р. ( $70,3\%$ );

- державний борг, що належить нерезидентам у 2016 р. становить 56,9% від загальної суми боргу, що на 11,9 в.п. перевищує значення боргового індикатора з високим ступенем ризику ( $\geq 45,0$ );

- середній термін погашення загального боргу складає 6,5 років при 2,3 роках граничного значення боргового індикатора з високим ступенем ризику;

- досить високою є загальний обсяг зовнішніх запозичень – 121,7% від ВВП, що на 51,7 в.п. перевищує значення боргового індикатора з високим ступенем ризику ( $\geq 70,0\%$ );

- зовнішній борг в іноземній валюті у 2016 р. майже дорівнював загальній сумі боргу – 99,1%, за граничного значення боргового індикатора з високим ступенем ризику ( $\geq 60,0\%$ );

- короткострокові зовнішні борги на 2,1 в.п. перевищили розміри золотовалютних резервів України і на 40,3 в.п. граничне значення боргового індикатора з високим ступенем ризику ( $\geq 61,8\%$ ).

У досліджуваному періоді деякі боргові показники покращилися або їх значення є нижчим від граничного значення боргових індикаторів з високим ступенем ризику. За наступними борговими показниками їх значення не є критичними для України у короткостроковій перспективі:

- фіскальний баланс за підсумками 2016 р. становив – 2,2% від ВВП, а середній показник за 2016-2012 рр. – 3,4%, за значення боргового індикатора з високим ступенем ризику  $\geq 3,0\%$ . Як зазначає Л.В. Лисяк, практика багатьох країн світу свідчить про необов'язкове збалансування доходів і видатків бюджету у короткостроковому періоді [6, с. 190];

- державний борг зі строком погашення у 12 місяців або менше у 2016 р. становив 4,2% від ВВП, що значно (на 10,8 в.п.) менше граничного значення боргового індикатора з високим ступенем ризику ( $\geq 15,0\%$ );

- короткострокові зовнішні борги у 2016 р. дорівнювали 14,1% від загальної суми боргу, зменшившись з 2012 р. на 4,8 в.п., що також значно (на 29,9 в.п.) менше граничного значення боргового індикатора з високим ступенем ризику ( $\geq 44,0\%$ ).

Вище зазначена ситуація вимагає активного використання регулюючого потенціалу сучасного оподаткування у складі фінансової політики розширення фіскального простору в умовах реалізації вітчизняної фінансової стратегії і тактики, із врахуванням значень боргових індикаторів з високим ступенем ризику (табл. 2).

Чугунов І.Я. вважає, що «досягнення середньота довгострокових цілей економічного розвитку держави сприятиме удосконалення інституційного середовища економічного та бюджетного простору» [7, с. 72]. На наш погляд, одним із головних визначальних факторів успіху в процесі розширення фіскального простору є забезпечення взаємодії головних складових фінансової політики: бюджетної, податкової, грошово-кредитної, митної, боргової та інвестиційної політики (табл. 2). Комплексний підхід до використання макрофінансових інструментів та механізмів розширення фіскального простору дозволить уряду отримувати достатні фінансові ресурси для виконання його функцій, не погіршуючи фінансової стійкості та стабільності соціально-економічного розвитку країни (табл. 3).

Показник загального державного боргу, як частки від ВВП, в Україні за підсумками 2016 р. становить 81,2%, що на 38,4 в.п. перевищує значення боргового індикатора з високим ступенем ризику ( $\geq 42,8\%$ ). Зазначена ситуація вимагає комплексного підходу до використання податко-

Таблиця 2

**Податкове регулювання в складі фінансової політики розширення фіскального простору**

№	Назва показника	Можлива взаємодія складових фінансової політики в процесі розширення фіскального простору	Можливі напрями податкового регулювання	Можливі ефекти податкового регулювання
В умовах реалізації фінансової стратегії з урахуванням значень боргових індикаторів з високим ступенем ризику				
1	Загальний державний борг, % від ВВП	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова, інвестиційна політика	Збільшення ролі фіскальної, економічної та соціальної функції оподаткування	Збільшення ВВП, податкових доходів та видатків на обслуговування боргу, стабільний курс національної валюти
2	Державний борг, що належить нерезидентам, % від загальної суми	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова, інвестиційна політика	Збільшення ролі фіскальної та економічної функції оподаткування	Зростання податкових доходів, експорту, фінансових ресурсів вітчизняного приватного сектору, стабільний курс національної валюти

3	Середній термін погашення загального боргу, років	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова, інвестиційна політика	Збільшення ролі фіскальної та економічної функції оподаткування	Зростання економіки, податкових доходів, стабільний курс національної валюти
4	Загальний обсяг зовнішніх запозичень, % від ВВП	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова, інвестиційна політика	Збільшення ролі фіскальної та економічної функції оподаткування	Зростання ВВП, фінансових ресурсів приватного сектору і податкових доходів, які спрямовуються на виплату приватного і державного боргу
5	Зовнішній борг в іноземній валюті, % від загальної суми	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова, інвестиційна політика	Збільшення ролі фіскальної та економічної функції оподаткування	Повернення валютної виручки, збільшення експорту, іноземних інвестицій, зменшення імпорту, стабільність національної валюти
6	Короткострокові зовнішні борги, % від резервів	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова політика	Збільшення ролі фіскальної функції оподаткування	Зростання податкових доходів, експорту, стабільний курс національної валюти
В умовах реалізації фінансової тактики з урахуванням значень боргових індикаторів з високим ступенем ризику				
7	Фіскальний баланс, % від ВВП	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова політика	Збільшення ролі фіскальної та зменшення соціальної функції оподаткування	Збільшення податкових доходів та зменшення бюджетного дефіциту
8	Державний борг із строком погашення в 12 місяців або менше, % від ВВП	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова політика	Збільшення ролі фіскальної та зменшення соціальної функції оподаткування	Оперативне збільшення податкових доходів
9	Короткострокові зовнішні борги, % від загальної суми	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова політика	Збільшення ролі фіскальної та зменшення соціальної функції оподаткування	Зростання податкових доходів, підтримка стабільності курсу національної валюти
В умовах реалізації фінансової стратегії (без урахування значень боргових індикаторів)				
10	Загальний державний борг, % від середніх податкових надходжень	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова, інвестиційна політика	Збільшення ролі фіскальної та зменшення соціальної функції оподаткування	Збільшення податкових доходів, зменшення загального державного боргу
11	Частка приватного зовнішнього боргу, % від ВВП	Податкова, грошово-кредитна, митна, інвестиційна політика	Зменшення ролі фіскальної та збільшення економічної функції оподаткування	Зменшення податкового навантаження, збільшення фінансових ресурсів, підтримка валютного курсу, експорту, розширення виробництва
12	Загальний обсяг зовнішньої заборгованості, % від резервів	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова, інвестиційна політика	Збільшення ролі фіскальної та економічної функції оподаткування	Зростання податкових доходів, підтримка стабільності курсу національної валюти
13	Загальний обсяг зовнішньої заборгованості, % від резервів без золота	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова, інвестиційна політика	Збільшення ролі фіскальної та економічної функції оподаткування	Зростання податкових доходів, підтримка стабільності курсу національної валюти
В умовах реалізації фінансової тактики (без урахування значень боргових індикаторів)				
14	Фіскальний баланс, % від середніх податкових надходжень	Бюджетна, податкова, грошово-кредитна, митна, боргова політика	Збільшення ролі фіскальної та зменшення соціальної функції оподаткування	Збільшення податкових доходів та зменшення бюджетного дефіциту, підтримка стабільності валютного курсу та експорту
15	Внутрішній кредит приватному сектору, % від ВВП	Податкова, грошово-кредитна, митна політика	Зменшення ролі фіскальної та збільшення економічної функції оподаткування	Зменшення податкового навантаження, збільшення фінансових ресурсів, підтримка експорту

Джерело: складено автором



Таблиця 3

**Макрофінансові інструменти та механізми розширення фіскального простору**

№	Назва інструменту	Механізми розширення фіскального простору
1	Податкова політика	Встановлення податків і зборів, їх правове регламентування та організація справляння до бюджетів усіх рівнів. Збільшення, або зменшення податків, зміна форм оподаткування, податкових ставок, пільг для окремих галузей виробництва, територій, груп населення. Вдосконалення збору податків і дотримання податкового законодавства, розширення бази оподаткування.
2	Бюджетна політика	Формування, виконання та регулювання бюджетів усіх рівнів. Форми і методи мобілізації бюджетних ресурсів, використання їх на потреби держави. Визначення джерел фінансування бюджетного дефіциту, основних правил взаємовідносин між ланками бюджетної системи. Перерозподіл та раціоналізація видатків, їх розширення.
3	Боргова політика	Дії та заходи уряду щодо врегулювання накопичених боргових проблем та їх уникнення у майбутньому. Відновлення і підтримка платоспроможності країни. Максимізація позитивних та мінімізація негативних ефектів від фінансування за рахунок запозичених коштів. Визначення макрофінансових меж та умов державних запозичень, співвідношень між його формами та кредитами, порядку та механізмів погашення боргу.
4	Митна політика	Розширення або скорочення експорту чи імпорту. Визначення механізмів застосування митних платежів або митних режимів. Вибір форм реалізації митної політики: протекціонізм чи вільної торгівлі, використання тарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі.
5	Грошово-кредитна політика	Реалізація державних заходів у сфері грошового та кредитного ринків, що передбачає регулювання курсу національної грошової одиниці, інфляції, забезпечення стабільності грошового обігу та банківської системи.
6.	Інвестиційна політика	Застосування методів та форм регулювання інвестиційної політики. Створення привабливого інвестиційного середовища, пошук інвестиційної діяльності, нарощування обсягів інвестицій.

Джерело: складено автором

вого регулювання, як складової фінансової політики в умовах реалізації фінансової стратегії розширення фіскального простору.

Зменшення значення боргового індикатора може бути досягнуто через взаємодію основних складових фінансової політики держави: боргової, податкової, бюджетної, грошово-кредитної, митної, інвестиційної політики, що при збільшенні ролі фіскальної, економічної та соціальної функцій оподаткування матиме наслідком збільшення ВВП, податкових доходів бюджету та видатків на обслуговування боргу, стабільний курс національної валюти в довгостроковій перспективі.

У довгостроковій стратегії соціально-економічного розвитку України необхідно скорочувати показник державного боргу, що належить нерезидентам, що зменшить можливості зовнішнього політичного та економічного впливу на нашу країну. Це вимагатиме координації бюджетної, податкової, грошово-кредитної, митної, боргової та інвестиційної політики.

Використання економічної функції оподаткування дозволяє регулювати економічний розвиток країни, збільшувати розмір ВВП та зменшувати показник загального обсягу зовнішніх запозичень, як частки від ВВП, що сприятиме розширенню фіскального простору. Поєднання регулюючого потенціалу економічної функції оподаткування з фіскальною дозволить, по-перше, збільшити фінансові ресурси приватного сектору, які можуть

бути використанні на виплату боргів; по-друге, збільшити податкові надходження до бюджету, збільшуючи таким чином державні фінансові ресурси, які можуть бути спрямовані на виплату державного боргу.

Погашення державного боргу, що належить нерезидентам має наслідком виведення валюти поза межі країни, що чинитиме тиск на національну валюту. Уряд через регулювання податкової та митної політики має можливість впливати на експорт (надходження валютної виручки в країну) та імпорт (виведення валютної виручки з країни) і таким чином нівелювати такий негативний ефект.

Через податковий механізм адміністрування та контролю Державна фіскальна служба України може контролювати питання дотримання встановленого строку розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності при здійсненні експортних операцій і сприяти прискоренню повернення валютної виручки в країну [8]. З 26.05.2017 р. підвищено максимальний строк розрахунків за операціями експорту (імпорту) з 120 до 180 днів.

Крім вище зазначеного, на Державну фіскальну службу України покладено функцію забезпечення стягнення сум простроченої заборгованості суб'єктів господарювання перед державою за кредитами (позиками), залученими державою або під державні (місцеві) гарантії, а також за кредитами із бюджету.

Досягнення прийнятого фіскального балансу у короткостроковій перспективі потребує коор-

динації бюджетної, податкової, митної та грошово-кредитної політики та посилення фіскальної функції оподаткування. Наслідком податкового регулювання буде збільшення податкових надходжень до бюджету, збільшення бюджетних доходів та зменшення бюджетного дефіциту. Скорочення розміру негативного фіскального балансу вимагатиме збільшення податкових надходжень до бюджету (збільшення фіскальної ролі оподаткування) у тому числі за рахунок зменшення ролі соціальної функції оподаткування – це збільшення податкового навантаження на бізнес та соціально незахищені верстви населення через скасування податкових пільг соціального змісту, уведення нових податків, збільшення діючих ставок оподаткування, зміну вбудованих соціальних параметрів (для прикладу – розмір прожиткового мінімуму для працездатної особи) і механізмів обчислення податків (для прикладу – скасування певних податкових знижок), зміну переліку платників податків тощо. Зазначена політика може мати наслідком збільшення податкових доходів та зменшення бюджетного дефіциту у короткостроковій перспективі. Водночас необхідно забезпечити захист стимулюючих податкових пільг, не підвищуючи податкове навантаження на сферу освіти, науки, охорони здоров'я, фізичної культури та спорту, культури та мистецтва та не зменшуючи можливість споживання громадянами послуг, що надаються такими сферами. В іншому разі це може мати шкідливі не лише соціальні, але й економічні ефекти.

Уряд, маючи на меті скоротити показник державного боргу із строком погашення у 12 місяців або менше, як частки від ВВП, має можливість за допомогою бюджетної, грошово-кредитної, митної, боргової та податкової політики (збільшуючи роль фіскальної та зменшуючи соціальної функції оподаткування) забезпечити оперативне збільшення розмірів податкових доходів у короткостроковій перспективі.

Зменшити показник приватного зовнішнього боргу, як частки від ВВП можливо застосовуючи економічну функцію оподаткування у напрямі стимулювання експортного потенціалу приватного сектору, що дозволить збільшити валютну виручку приватних кредиторів, зменшивши разом з цим тиск на вітчизняну валюту.

Податкові надходження є основним джерелом фінансових ресурсів, які держава спрямовує на погашення державного боргу. Зростання ролі фіскальної функції оподаткування дозволить забезпечити зростання показника середніх податкових надходжень і таким чином знизити негативне значення боргового показника.

Показник співвідношення внутрішнього кредиту приватному сектору до ВВП з 2014 р. по 2016 р. має стійку тенденцію до зменшення: з 59,8% до

39,8%. Його покращення можливо досягти в рамках поточної фінансової діяльності держави при взаємодії податкової, грошово-кредитної та митної політики. Зазначене вимагатиме зменшення ролі фіскальної та збільшення економічної функції оподаткування, що сприятиме зменшенню податкового навантаження і вартості кредитних ресурсів, збільшенню фінансових ресурсів і експорту. Використання ж фіскальної функції оподаткування у регулюванні показника частки приватного боргу та внутрішнього кредиту приватного сектору у ВВП є обмеженим так, як зростання податкових платежів з боку приватного сектору може мати наслідком погіршення його платоспроможності за значного боргового навантаження.

Країни з розвинутою ринковою економікою мають значні можливості використання фіскального простору та широкий перелік фінансового інструментарію по його розширенню. Серед таких інструментів підтримки національних фінансових систем в умовах економічного спаду вагомим джерелом стимулів є податкова політика (рис. 1).

Фіскальний простір високого рівня дозволяє країні мати у своєму розпорядженні широкий простір для бюджетного маневрування за рахунок використання таких фінансових інструментів, як допомога, зовнішні та внутрішні позики, податки.

За умови фіскального простору середнього рівня дещо зменшуються варіанти державної політики збільшення фінансових ресурсів. Можливості використання повної комбінації фінансових ресурсів зменшуються або зникають взагалі, залишаючи уряду наступні варіанти політики використання:

- а) допомоги + зовнішніх і внутрішніх позик;
- б) допомоги + збільшення податків;
- в) внутрішніх і зовнішніх позик + податків.

В умовах фіскального простору низького рівня уряд не може використовувати повну або часткову комбінацію наявних фінансових ресурсів, маючи можливість скористатися тільки одним із інструментів: податками, позиками, допомогою.

Значне погіршення показників фіскального простору має наслідком виникнення значних обмежень та можливостей використанні різних фінансових інструментів таких, як податки, позики (зовнішні та внутрішні), залишаючи уряду можливість виходу із кризи лише за допомогою зовнішньої фінансової допомоги. Саме тому завчасні заходи податкового регулювання дозволяють упереджувати як значне звуження, так і досягнення критичних показників значень фіскального простору.

Заходи податкового регулювання мають бути невід'ємним елементом та повинні посісти одне із центральних місць у моделі створення фіскального простору. Напрями створення фіскального простору повинні включати три головні компоненти: політику підвищення темпів економічного зростання та розширення його бази, політику під-

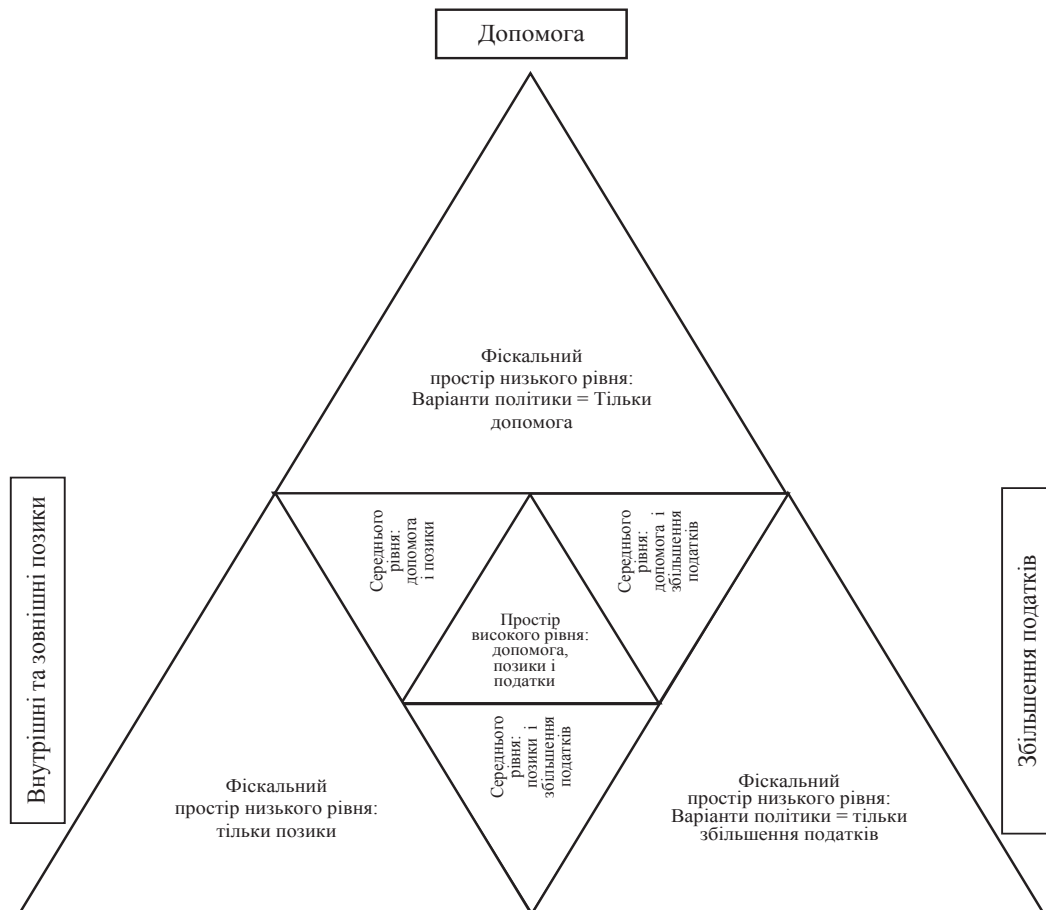


Рис. 1. Можливі варіанти фінансової політики для збільшення державних фінансових ресурсів в умовах різних рівнів фіскального простору

Джерело: [9, с. 37]



Рис. 2. Модель створення фіскального простору

Джерело: складено автором

вищення ефективності доходів і політику підвищення ефективності видатків.

Податкове регулювання у складі політики підвищення ефективності доходів має зосереджуватися на подальшому проведенні податкової реформи, розширенні бази оподаткування, покращенні технологій адміністрування, збереженні бази оподаткування та мінімізації її переміщення до інших країн, запровадженні нових ІТ технологій в оподаткуванні, покращенні податкового контролю, запровадженні якісно нових сучасних податків (податку на фінансові операції, податків для технологічних компаній у сфері цифрової економіки), покращенні використання державних активів (приватизація), підвищення їх прибутковості (підвищення прибутків державних підприємств), покращення адміністрування державних зборів, зменшення розміру інституційних (витрат контролюючих органів) та трансакційних (витрат платників податків) податкових витрат, покращення контролю за грошовими переказами, одержаних з-за кордону (рис. 2).

Неефективне використання однієї з компонент моделі створення фіскального простору погіршуватиме якість і ефективність інших. Для прикладу: зупинка тендерів на закупівлю скануючих систем стаціонарного типу для огляду вантажних авто-транспортних засобів та контейнерів призвела до зупинки процесу оснащення митних пунктів пропуску у 2017 році. Зазначене негативно впливає на політику підвищення ефективності доходів призводячи до значних бюджетних втрат.

## Висновки з проведеного дослідження.

Результати дослідження вказують, що багато вітчизняних показників фіскального простору за 2016 р. та середніх за 2012-2016 рр. перевищують (у деяких випадках значною мірою) значення боргових індикаторів з високим ступенем ризику, які встановлені для країн боржників, економіки яких розвиваються. Саме тому забезпечення стійкого розширення фіскального простору варто здійснювати через реалізацію стратегії податкового регулювання соціально-економічного розвитку суспільства, яка передбачатиме позитивний вплив оподаткування на валовий внутрішній продукт, сектор промислового виробництва, оптову й роздрібну торгівлю, ціни споживчого ринку, ціни виробників промислової продукції, фіскальний блок державних фінансів, валютний та грошово-кредитний ринок, сільськогосподарський сектор, капітальні інвестиції, зовнішню торгівлю товарами, прямі іноземні інвестиції, номінальні та реальні доходи населення, демографічну ситуацію, ринок праці.

У процесі реалізації фінансової стратегії та тактики розширення фіскального простору необхідно застосовувати синергетичний підхід до використання фіскальної, економічної та соціальної функ-

цій оподаткування з метою забезпечення паритету приватних інтересів платників податків та бюджетних інтересів уряду.

Застосовуючи фіскальну функцію у процесі податкового регулювання є можливість розширювати бюджетні параметри, у рамках яких може приймати рішення і діяти уряд. Потрібно розширювати фіскальний простір не за допомогою додаткового оподаткування традиційних джерел податків, а розширювати базу оподаткування за рахунок нових об'єктів, платників.

Для розширення фіскального простору необхідно розширювати дохідну частину бюджету за рахунок:

- відміни податкових пільг, які не пов'язані з досягненням суспільних пріоритетів, підвищення податків на викопне паливо і розширення оподаткування капіталу, збільшення доходів від екологічних податків і зборів;

- покращення адміністрування податків за рахунок удосконалення системи відстеження потенційних неплатників податків, процедур податкового аудиту, зменшення інституційних та трансакційних витрат на справляння податків.

Розширення фіскального простору дозволить збільшити об'єм фінансових ресурсів які доцільно було б використати для фінансування структурних реформ, розвитку людського капіталу, стратегічних загальнонаціональних проектів, інноваційних розробок та високих технологій, ефективного науково-технічного венчурного бізнесу тощо, які є драйверами економічного зростання.

Зазначеному сприятиме і покращення використання наявних резервів податкових надходжень: скорочення податкового боргу, ліквідація типових схем ухилення та уникнення від оподаткування за допомогою офшорних схем, «сірого» імпорту, контрабанди, контрафакту, «скруток», конвертаційних центрів, заниження оборотів з реалізації, виведення прибутків через фіктивних суб'єктів підприємницької діяльності, що є перспективним напрямом подальших наукових досліджень.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хом'як М. Методичні підходи до визначення детермінант та оцінки розмірів фіскального простору регіонів / М. Хом'як // Науковий журнал «Економічний вісник Національного гірничого університету». – 2016. – № 3(55). – С. 60-70.
2. Єфименко Т.І. Фіскальний простір антикризового регулювання / Т.І. Єфименко. – К.: ДНУ «Акад. фін. Управління», 2012. – 332 с.
3. Башко В. Чи вбереже політика затягування пасків від боргових криз у майбутньому? – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://dt.ua/macrolevel/chi-vbereze-politika-zatyaguvannya-paskiv-vid-borgovih-kriz-u-maybutnomu\\_.html](https://dt.ua/macrolevel/chi-vbereze-politika-zatyaguvannya-paskiv-vid-borgovih-kriz-u-maybutnomu_.html)



4. Fiscal Space Data – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.worldbank.org/en/data/interactive/2017/07/26/fiscal-space-data>

5. Методичні підходи до оцінювання боргової безпеки держави / І.Р. Чуй, О.В. Мицак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.6. – С. 225-231.

6. Лисяк Л.В. Боргова політика України в умовах реформування системи публічних фінансів / Л.В. Лисяк // Екон. вісн. ун-ту: зб. наук. пр. – 2015. – Вип. 27/1. – С. 189-195.

7. Чугунов І.Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності / І.Я. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 5. – С. 64–77.

8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>

9. Охватить обездоленных. Всемирный доклад по мониторингу ОДВ. Издательство ЮНЕСКО. – 2010. – 560 с.

## КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ У ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

### CAPITALIZATION OF THE BANK SYSTEM: MODERN STATE AND THE PROSPECTS TRANSFORMATIONAL OF CONDITIONS OF THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN ECONOMY

УДК 336.71(477)

**Островська Н.С.**

к.е.н., доцент  
Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича

**Швець О.Ю.**

аспірант  
Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича

*Стаття присвячена визначенню суті банківського капіталу, ризиків пов'язаних з ним та основних теоретичних і нормативно-правових засад його формування. Проведений аналіз рівня капіталізації комерційних банків України за 2014-2016 роки. Висвітлені основні проблеми та шляхи вдосконалення процесу формування капіталу банку в умовах посилення ризиковості банківської діяльності.*

**Ключові слова:** капітал банку, капіталізація, ресурсна база, власний капітал, банківські ризики.

*Статья посвящена определению сущности банковского капитала, рисков связанных с ним и основных теоретических и нормативно-правовых основ его формирования. Проведенный анализ уровня капитализации*

*коммерческих банков Украины за 2014-2016 годы. Освещены основные проблемы и пути совершенствования процесса формирования капитала банка в условиях усиления рискованности банковской деятельности.*

**Ключевые слова:** капитал банка, капитализация, ресурсная база, собственный капитал, банковские риски.

*The article is devoted to defining the essence of banking capital, the risks associated with it and the main theoretical and legal bases of its formation. The analysis of the capitalization of commercial banks in Ukraine in 2012-2014 years. The basic problems and ways of improving the process of capital formation in terms of strengthening the bank's riskiness of banking.*

**Key words:** bank capital, capitalization, resources base, equity, banking risks.

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день надійна банківська система є важливою умовою економічного зростання держави. Банки, як головні фінансові посередники, мають бути ефективним інструментом для забезпечення економічного розвитку. Роль банківської системи в розвитку економіки України значною мірою залежить від її фінансової стійкості. Найбільш важливим показником, який характеризує фінансову стійкість окремих банків і банківської системи загалом, є банківський капітал. Тому важливим є забезпечення надійного способу формування, управління, використання капіталу банку та дотримання необхідного його розміру для забезпечення розвитку банківської системи загалом. Також актуальним питанням є ризики, пов'язані з капіталом, а саме: зменшення імовірності їх настання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Відсутність чіткої теоретичної узгодженості

думок вітчизняних вчених до визначення сутності поняття «капітал банку» є актуальним питанням економічної теорії для сучасного етапу первісного нагромадження капіталу, який ще не завершився в Україні. Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням капіталу банків, особливої уваги заслуговують праці Г. Азаренкової, М. Алексеєнко, О. Васюренко, А. Вожжова, Я. Грудзевича та інш.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання статті: дослідження теоретико-методологічних та практичних засад механізму формування, використання та оцінки капіталу банку з урахуванням впливу можливих ризиків.

**Виклад основного матеріалу.** Забезпечення капіталу банків відповідно до потреб економіки – головне завдання для будь-якої банківської системи в умовах глобалізаційних змін. Нарощення

рівня капіталізації банків України – одне з головних завдань, що забезпечить стабільність та надійність банківського сектору загалом.

Термін «капітал» (фр., англ. – capital, лат. – capitalis – головний) означає багатство (цінні папери, грошові кошти, майно), яке використовується для збагачення самого себе. Виходячи з цього, О. В. Васюренко та К. О. Волохата трактують власний капітал банку, як сукупність внесених власниками (учасниками капіталу) власних коштів, які зростають у результаті ефективної банківської діяльності у процесі капіталізації прибутку, а також за рахунок додаткових надходжень з боку учасників [23, с. 78].

На думку таких авторів, як: А. М. Герасимович, М. Д. Алексєєнко, І. М. Парасій-Вергуненко, власний капітал банку являє собою грошові кошти та виражену у грошовій формі частину майна, які належать його власникам, забезпечують економічну самостійність і фінансову стійкість банку, використовують для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку.

Наведені вище визначення сутності власного капіталу не суперечать одне одному, а навпаки, доповнюють і можуть реально використовуватись у банківській діяльності в залежності від поставлених цілей. Проаналізувавши дані поняття, можна зазначити, що власний капітал банку – це грошові кошти, внесені акціонерами (засновниками банку), а також кошти, утворені у процесі діяльності банку, для забезпечення його економічної самостійності й фінансової стійкості протягом усього періоду його діяльності.

Згідно з законом України «Про банки та банківську діяльність» існують такі функції власного капіталу.



Рис. 1. Функції власного капіталу банку

Розмір власного капіталу визначається кожним банком самостійно і залежить від багатьох чинників, основними серед яких є:

- рівень мінімальних вимог НБУ до статутного капіталу. Підвищення вимог збільшує потребу у власному капіталі;
- специфіка клієнтури банку. При значній кількості дрібних вкладників власних коштів потрібно буде менше, ніж за наявності великих вкладників;
- характер активних операцій. Наявність значного обсягу ризикованих операцій потребує відносно більшого розміру власного капіталу.

Українська методика визначення капіталу банку і розрахунку його достатності впливає з рекомендацій Базельського комітету. Ці рекомендації були розроблені у грудні 1987 році. Згідно з ними капітал банку поділяють на основний (капітал I рівня) та додатковий (капітал II рівня).

Капітал банку складається з суми основного та додаткового капіталу за мінусом відвернень з урахуванням основних засобів. Склад основного та додаткового капіталу, а також відвернень визначається НБУ. При розрахунках розмір додаткового капіталу не повинен перевищувати розмір основного капіталу, як це визначено міжнародними стандартами. Відрахування (мінусування) вартості основних засобів здійснюється тільки тоді, коли вони перевищують суму основного й додаткового капіталів за мінусом відвернень.

Основними принципами реалізації механізму формування власного капіталу банку є комплексність, функціональність, ефективність, адаптивність і прозорість (рис. 2).

Комплексність полягає в тому, що всі заходи, пов'язані із процесом формування власного капіталу, необхідно здійснювати у взаємозв'язку з іншими напрямками діяльності банку. Функціональність передбачає, що всі складові цього механізму мають чітко визначені завдання і спрямовані на досягнення єдиної мети – формування достатнього власного капіталу банку. Адаптивність – це здатність механізму змінюватися та вдосконалюватися під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Принцип ефективності передбачає, що цей



Рис. 2. Принципи реалізації механізму формування власного капіталу банку

механізм забезпечить максимальну реалізацію потенційних можливостей конкретного банку щодо забезпечення достатнім обсягом власного капіталу. Механізм формування власного капіталу банку функціонує на принципі прозорості і відкритості, тобто забезпечує надання акціонерам, інвесторам, клієнтам повної інформації, що стосується власного капіталу банку.

До правового забезпечення загальноекономічного характеру формування банківського капіталу можна віднести такі нормативно-правові акти: ЗУ «Про банки і банківську діяльність» від 7.12.2000 року, ЗУ «Про Національний банк України» від 20.05.1999 року, ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 року, ЗУ «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 року, ЗУ «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків» від 28.12.2014 року та інші.

Банківська діяльність є однією з найризикованіших серед інших сфер фінансової галузі. Ризик у банківській діяльності означає невизначеність, яка пов'язана з певними випадками. Ризик присутній у будь-якій операції, однак, він може бути різний за масштабами.

Економічну сутність та класифікацію банківських ризиків можна розглядати з позицій внутрішньодержавних та міжнародних стандартів. Міжнародні стандарти оцінки та визначення банківських ризиків характеризується за «Принципами ефективного банківського нагляду» та Базельською угодою про капітал.

На сьогоднішній день, існує безліч різноманітних класифікацій банківських ризиків, що впли-

вають на капіталізацію банку, які у загальному вигляді подані у табл. 1.

Світова фінансова криза, яка охопила й Україну, значно послабила банківську систему. Тому, необхідним і надзвичайно актуальним питанням є оцінка стану банківської системи, виявлення проблем розвитку банківської системи та розробка напрямів їх вирішення.

Проаналізуємо більш детально шостий етап формування банківської системи. Для цього здійснимо аналіз основних показників діяльності банків за 2014-2016 роки (рис. 3).

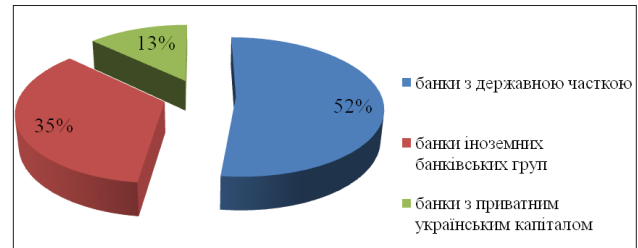


Рис. 3. Структура власності активів комерційних банків України

У 2016 році структура власності активів банківської системи України була представлена наступним чином: банки з приватним українським капіталом складають близько 13%; банки з іноземним капіталом - 35%; державні банки - 52%. Для аналізу показників банківської системи України розглянемо динаміку пасивів комерційних банків (табл. 2).

У табл. 2 прослідковується тенденція до зростання пасивів. Капітал у 2016 році зменшився на

Таблиця 1

Класифікація банківських ризиків

Ознака ризику	Види ризику
Залежно від сфери впливу	Зовнішні та внутрішні
Залежно від виду діяльності	Від основної діяльності (кредитний, процентний, валютний та ринковий) Від допоміжної діяльності (ризик з формування депозитів, ризик структури капіталу, ризик незбалансованої ліквідності, ризик пов'язаний з нововведеннями в банківському бізнесі, ризик банківських зловживань)
За характером обліку	Ризик по балансових і позабалансових операцій
Залежно від можливості та методів регулювання	Відкриті і закриті
Залежно від методів розрахунку	Ризики можуть мати комплексний (загальний і приватний характер)

Таблиця 2

Структура пасивів комерційних банків України за 2014-2016 роки, млн грн

Назва показника	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+,-) звітної періоду до	
				2014 року	2015 року
Пасиви, усього	1316852	1 254 385	1280156	-36696	25771
Капітал	148023	103 713	147656	-367	43943
Зобов'язання банків, з них:	1168829	1 150 672	1 132 500	-36329	-18172
Кошти суб'єктів господарювання	261372	317 626	369 900	108528	52274
Кошти фізичних осіб	416371	389 060	437200	20829	48140

367 млн грн порівняно з 2014 роком та збільшився за рахунок підвищення розміру статутного капіталу на 43943 млн грн у 2016 році. Зобов'язання банку зменшилися на 18172 млн грн порівняно з 2015 роком та на 36329 млн грн порівняно з 2014 роком.

З огляду на ліквідацію окремих банківських установ та збиткову діяльність, обсяг власного капіталу банків протягом 2015 року зменшився на 367 млрд грн та станом на 01.01.2016 складає 104 млрд грн.

За строковим характером у клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року. Тенденція до зростання обсягу вкладів на вимогу встановилася з вересня 2015 року. Станом на 01.01.2017 р. їх сума відповідає 411,59 млрд грн, що дорівнює 48,2% сукупного портфеля коштів клієнтів (42,5% на початок 2016 року).

Розглянемо основні показники капіталу банків України, що наведені в табл. 3.

Регулятивний капітал банків зменшився за 2016 рік на 41,8% (на 21 млрд грн) – до 110 млрд грн. Таке скорочення зумовило перш за все переведення 61 банку у стан ліквідації та збитками, отриманими внаслідок формування резервів у період з 01.01.2014 року по 01.01.2016 року. Крім того, у 2 банків були відкликані та анульовані банківські ліцензії у зв'язку з анексією Криму. За два місяці 2016 року закрито ще 4 банківські установи.

Протягом 2016 році відбулися зміни у структурі регулятивного капіталу. Зокрема, частка статутного капіталу (складова основного капіталу) у структурі регулятивного капіталу зменшилася до 35,3% з 101,2% на 01.01.2016 року. Натомість частка субординованого боргу (складова додаткового капіталу) у регулятивному капіталі зросла з 11,4% до 17,6% на 01.01.2014, а частка внесків за незареєстрованим статутним капіталом (складова основного капіталу) – до 9,1% (на 01.01.2014 – 5,5%).

Рівень адекватності регулятивного капіталу банківського сектору за 2016 рік зменшився до 13,0% (станом на 01.01.2014 – 15,6%), що пов'язано

насамперед зі зменшенням регулятивного капіталу. Рівень адекватності регулятивного капіталу банківського сектору за 2016 рік збільшився на 3,0% порівняно з 2015 роком. Адекватність регулятивного капіталу станом на 01.01.2016 року складає 13,0%, що перевищує з достатнім запасом мінімальне допустиме значення (10%). Оптиміальне значення було досягнуте у 2015 році.

Поряд з цим розглянемо наочно динаміку зміни адекватності регулятивного капіталу та частку капіталу комерційних банків у пасивах за 2014-2016 роки (рис. 4).

У результаті набуття чинності Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи» змінено визначені ЗУ «Про банки і банківську діяльність» мінімальні обсяги статутного та додаткового капіталу банків. Так мінімальний розмір статутного капіталу банку збільшено зі 120 млн грн до 500 млн грн. Згідно з Концепцією реформування банківської системи, підготовленою НБУ, докапіталізація банків має завершитися до 2024 року.

Збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банку не є достатньо ефективним заходом регулювання та підвищення стабільності банківської системи України, адже набагато більш важливими є регулювання напрямів вкладання капіталу, тобто якості активів банку. У Законі «Про

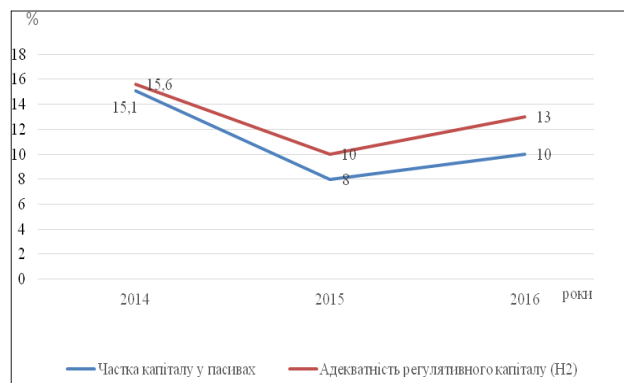


Рис. 4. Динаміка зміни адекватності регулятивного капіталу

Таблиця 3

Динаміка основних показників стану капіталу комерційних банків

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення (+/-) звітної періоду до	
				2014 року	2015 року
Статутний капітал, млрд. грн.	185,2	206,0	311,7	126,5	105,7
Регулятивний капітал, млрд грн	188,9	131,0	110,0	-78,9	-21,0
Власний капітал, млрд грн	148,0	104,0	123,8	-24,2	19,8
Частка капіталу у пасивах, %	15,1	8,0	10,0	-5,1	2,0
Адекватність регулятивного капіталу (Н <sub>2</sub> ), %	15,6	10,0	13,0	-2,6	3,0
Рентабельність капіталу, %	0,86	0,35	0,1	-0,76	-0,25



внесення змін до деяких законів України щодо упередження (мінімізації) негативного впливу на стабільність банківської системи» уточнюється, що у випадку відсутності з боку власників істотної участі у банку дій щодо збільшення обсягу статутного капіталу з метою приведення діяльності проблемної установи у відповідність із вимогами законодавства, до них застосовується штраф у розмірі від п'яти тисяч до десяти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Враховуючи негативний вплив складної соціально-політичної та економічної ситуації, слід очікувати збільшення кількості банків, що будуть визначені, як проблемні або неплатоспроможні, та щодо яких може бути прийняте рішення про ліквідацію. У той же час, варто зазначити, рівень та якість розвитку ринку банківських послуг визначається не кількістю наявних банківських установ, а ступенем покриття населення банківськими продуктами та їх якістю.

Аналіз тенденцій формування власних коштів банків України в період з 2014 року по 2016 рік дав можливість зробити висновок про концентрацію капіталу в найбільших банках і зниження частки активів малих банків у сукупних активах банківської системи України.

За підсумками проведеного аналізу можна стверджувати, що ситуація, яка склалася у банківському секторі нашої країни, не є достатньо позитивною і сприятливою для існування його конкурентоздатності, а отже, потребує детального аналізу проблем, які її викликали, та відповідних пропозицій для її виправлення. Серед них можна виділити:

- збиткову діяльність банків протягом останніх років;
- труднощі загальноекономічного характеру, зумовлені дефіцитом грошових ресурсів на фінансовому ринку в період кризи.
- низький рівень капіталізації комерційних банків. За цим показником вітчизняні банки настільки відстають від іноземних, що навіть за сприятливих умов їм буде важко конкурувати не тільки на світовому ринку, а й всередині країни, якщо останні вирішать серйозно закріпитися на нашому ринку.
- проблема надійності і забезпеченості видаваних кредитів. Частка проблемних кредитів в усіх банках є достатньо високою, тому що були залучені ресурси вкладників, які не забезпечені власним капіталом, з подальшим виходом на ринок позикових капіталів без утворення резервів для покриття кредитних ризиків.

Сьогодні більшість європейських країн імплементують Рекомендації Базеля III, який було розроблено у відповідь на світову фінансово-економічну кризу, однак, Україна, на жаль, не може собі це дозволити, адже ми користуємося все ще рекомендаціями Базеля I.

Певним кроком на шляху впровадження міжнародних стандартів Базель-III в українську практику стало схвалення законопроекту, яким передбачається збільшення мінімального розміру статутного капіталу банку до 500 млн грн, що сприятиме підвищенню рівня капіталізації банків та, відповідно, зниженню ризиків для вкладників і, як наслідок, збільшенню довіри до банків з боку їх клієнтів.

Загалом можна сказати, що для того, щоб вирішити проблему щодо підвищення рівня капіталізації та надійності установ банківської системи України, банкам було б доцільно:

- поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками;
- пришвидшити процес завершення переходу банківської системи України на умови Базель-II та розпочати підготовку до впровадження стандартів Базеля-III;
- стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал шляхом звільнення від оподаткування частини прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків;
- стимулювати приплив капіталу у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів;
- з метою уникнення можливого деструктивного впливу міжнародних фінансових потоків на банківську систему України, потрібно встановити економічну межу оптимального впливу зарубіжного капіталу на вітчизняні банки на рівні 40-45% від капіталу усіх банків;
- збільшувати показник адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізація).

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, складність і суперечливість загальноекономічних умов, у яких функціонують банки України, потребують виважених підходів до капіталізації банківських установ, диверсифікації джерел формування ресурсів та підвищення фінансової стійкості банківської системи України в цілому.

Отже, якісно новий рівень капіталізації банків може бути досягнутий за рахунок наступних кардинальних змін загальноекономічних факторів: легалізації капіталу; суттєвої зміни рівня корпоративного управління; створення привабливих податкових та фінансових умов для інвестицій у банківський сектор економіки; зниження рівня діючих в Україні ризиків; підвищення рейтингу України.

Загалом, капіталізація банків реально може відбуватися за рахунок: нормативного врегулювання НБУ вимог до капіталізації банківських установ; нарощування прибутку банків; зменшення витрат

вітчизняних комерційних банків ; випуску фінансових інструментів капіталізації банків (деPOSITНИХ сертифікатів, облігацій, єврооблігацій, привілейованих акцій); збільшення капіталу державних банків або їх корпоратизації; створення ресурсної бази для нарощування інвестицій у фінансові інструменти банківської системи; збалансованості та стабільності дивідендної політики; злиття та поглинання, проте цей напрям потрібно застосовувати обережно та зважено, не допускаючи процесів монополізації у банківському секторі.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України, від 07 грудня 2000 року № 2121-III, із змінами і доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України, від 20 травня 1999 року № 679-XIV, із змінами та доповненнями / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Васюренко О.В. Банківські операції / О. В. Васюренко. – К.: Знання, 2004. – 435 с.
4. Матеріали офіційного сайту Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.org.ua>.
5. Матеріали офіційного сайту Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

## РОЗДІЛ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

### ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ – ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

### OPTIMIZATION OF THE PRODUCTION PROGRAM OF BAKERY ENTERPRISES OF UKRAINE PROTECTION OF THEIR IMPROVEMENT COMPETITIVENESS

*У статті розглянуто сучасний стан ринку хліба та хлібобулочних виробів в Україні. Сформульовані особливості функціонування вітчизняних хлібопекарських підприємств. Доведена необхідність організації на них безперервного планування випуску продукції на основі моделей і методів оптимізації, зокрема, моделі лінійного програмування. Показано, що оптимізація плану випуску продукції в асортименті на підприємстві забезпечує прийняття найбільш ефективних управлінських рішень і, як наслідок, посилення конкурентних переваг підприємства.*  
**Ключові слова:** хліб, хлібобулочні вироби, хлібопекарські підприємства, планування, оптимізація формування виробничої програми, конкурентоспроможність підприємства.

*В статье рассмотрено современное состояние рынка хлеба и хлебобулочных изделий в Украине. Сформулированы особенности функционирования отечественных хлебопекарных предприятий. Доказана необходимость организации на них непрерывного планирования выпуска продукции на основе моделей и методов оптимизации, в частности, модели линейного программирования.*

*Показано, что оптимизация выпуска продукции в ассортименте на предприятии обеспечивает принятие наиболее эффективных управленческих решений и, как следствие, усиление конкурентных преимуществ предприятия.*

**Ключевые слова:** хлеб, хлебобулочные изделия, хлебопекарные предприятия, планирование, оптимизация формирования производственной программы, конкурентоспособность предприятия.

*The article examines the current state of the market of bread and bakery products in Ukraine. The peculiarities of functioning of domestic baking enterprises are formulated. The necessity of organizing on them continuous planning of output on the basis of models and optimization methods, in particular, the linear programming model, is proved. It is shown that the optimization of output in the assortment at the enterprise ensures the adoption of the most effective managerial decisions and, as a consequence, the strengthening of the competitive advantages of the enterprise.*

**Key words:** bread, bakery products, bakery enterprises, planning, optimization of production program formation, enterprise competitiveness.

УДК 664.6:65.012.2

**Лобоцька Л.Л.**

к.т.н., доцент кафедри економіки промисловості  
Одеська національна академія харчових технологій

**Постановка проблеми.** В умовах підвищення конкуренції між виробниками хліба і хлібобулочних виробів (ХБВ) здатність підприємства адаптувати свою роботу під мінливі зміни попиту і економічну ситуацію в країні загалом дозволяє підприємству забезпечити перспективу своєї діяльності в майбутньому, посилювати свої позиції на ринках збуту.

Автоматизацію процесів прийняття рішень, зокрема, при розробці виробничої програми, слід визначити, як ефективний і перспективний шлях розвитку підприємства, як необхідну передумову підвищення його конкурентоздатності і запоруку стійкого розвитку. Тому дані питання на сьогодні є важливими і актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Моделюванню процесів планування і управління виробництвом присвячено чимало робіт теоретичного характеру, а саме: таких авторів, як: Дж. Данциг, Л. Канторович, А. Гранберг, Х. Таха та ін. Сьогодні у багатьох наукових працях вітчизняних і російських авторів, зокрема, у роботах О. Орлова, Ю. Єгу-

пова, І. Падеріна, Й. Петровича, С. Покропивного, І. Герчикової та ін., вагоме місце займають питання організації планової роботи на підприємстві, дослідження цілей і змісту економіко-математичного моделювання виробничої програми, практичного застосування моделей на реальних об'єктах. Проте, недостатньо уваги приділено розгляду проблеми у напрямі оцінки впливу оптимізації планів на рівень конкурентоспроможності підприємства.

**Постановка завдання.** Метою даної роботи є дослідження особливостей функціонування вітчизняних підприємств хлібопекарської галузі і моделей оптимізації їх виробничої програми, які б враховували ці особливості. Розробка оптимальних планів випуску продукції в режимі безперервності дозволить підприємствам адекватно реагувати на вплив різноманітних факторів – зовнішніх і внутрішніх – і тим самим підвищувати свою конкурентоспроможність.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На даному етапі розвитку економіки підприємства

вже усвідомили роль і значущість планів, необхідність організації безперервної планової роботи. О. Орлов [1, с. 20-22], посилаючись на А. Файоля, Р. Акофа, описав основні принципи планування: єдність, безперервність, гнучкість, точність, а також оптимальність і збалансованість планів. За умови виконання цих принципів підприємство має можливість пристосовувати свою діяльність під вимоги ринку, завойовувати нові сегменти на ньому, подовжувати своє існування, як господарської одиниці.

Для окремого підприємства розробляють систему взаємоузгоджених планів: стратегічний, поточний (на рік), оперативні – на короткі періоди.

Для багатьох підприємств харчової промисловості, зокрема, хлібопекарських, надзвичайно важливі саме оперативні плани, тому що підприємства випускають продукцію з нетривалим періодом зберігання і необхідну людині як продукт першої необхідності. Формування планів на основі моделей і методів оптимізації, як раз, дозволяє враховувати особливості випуску і споживання цієї продукції і забезпечити бажаний рівень прибутковості підприємства.

Найбільш просту модель оптимізації плану випуску продукції в асортименті можна сформулювати у вигляді задачі лінійного програмування [2, с. 84-86]:

$$\text{знайти план } P = \{x_j\}, j = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

де  $x_j$  – плановий обсяг випуску продукції  $j$ -го виду,

при якому буде забезпечений екстремум (максимум або мінімум) цільової функції (ЦФ)  $F$  – певного показника, наприклад прибутку

$$F = \sum_{j=1}^n p_j \cdot x_j \rightarrow \max(\min), \quad (2)$$

де  $p_j$  – прибуток від одиниці продукції  $j$ -го виду; і за умов виконання обмежень:

на наявні у підприємства ресурси  $b_i$  (сировини, обладнання, трудові, грошові)

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot x_j \leq b_i, i = 1, 2, \dots, m, \quad (3)$$

де  $a_{ij}$  – норма витрат  $i$ -го ресурсу на виготовлення одиниці продукції  $j$ -го виду;

обмежень на випуск продукції кожного виду

$$x_j \leq D_j^{\text{с}}, \text{ або } x_j = D_j^0, \text{ або } x_j \geq D_j^{\text{н}}, j=1, 2, \dots, n, \quad (4)$$

$D_j^{\text{с}}, D_j^{\text{н}}, D_j^0$  – очікувані обсяги продажу продукції  $j$ -го виду на рівні нижньої, верхньої або точно заданої границі продажу;

обмежень на невід'ємності змінних

$$x_j \geq 0, j = 1, 2, \dots, n. \quad (5)$$

Модель може також містити обмеження за сумарним випуском видів продукції певної асортиментної групи; деякі спеціальні обмеження, наприклад, за заданим співвідношенням випуску продукції окремих видів та ін.

У якості цільової функції може виступати обсяг випуску продукції в оптових цінах підприємства, рентабельність випуску, обсяг випуску продукції в натуральному вимірі, собівартість продукції тощо. Перші показники треба максимізувати, останній, навпаки, мінімізувати. При цьому обмеження на такі показники з моделі виключають.

Специфічним обмеженням для підприємств хлібопекарської галузі до 1.10.2016 р. було обмеження на середньозважену рентабельність продукції, яке в моделі оптимального планування має вигляд:

$$\sum_{j=1}^n (r_j - r_0) \cdot x_j \geq 0, \quad (6)$$

де  $r_j$  – рентабельність  $j$ -го виду продукції,

$r_0$  – середньозважена рентабельність (граничне значення).

До 1 жовтня 2016 р. продовжували діяти основні регуляторні акти Уряду – Постанови КМУ № 1548 від 25.12.1996 р. і № 373 від 17 квітня 2008 р. «Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання», в тому числі на хліб соціальних сортів. Рівень рентабельності на них не повинен був перевищувати 3...7%, а загалом для підприємства – не вище 7...10%. Враховуючи, що у структурі випуску хлібозаводів хліб соціальних сортів може складати більше за 40...50%, виробникам було важко утримувати ціни на свою продукцію. Невисока рентабельність виробництва не дозволяла розвиватися підприємствам, вирішувати соціальні проблеми і т. ін. Наприклад, у структурі «Одеського короваю» частка продукції соціальних сортів перевищує 40%, тому підприємство не могло досягати високого рівня операційного і чистого прибутку. Протягом всіх 25 років незалежності України підприємства хлібопекарської галузі працювали в жорстких умовах фінансування. Низький рівень рентабельності виробництва, старіння обладнання, постійна плінність кадрів через низьку заробітну плату – все це знижувало конкурентоспроможність підприємств галузі, обмежувало інвестиції в їх розвиток.

Враховуючи, що у великих підприємств асортимент продукції налічує до 200 і навіть вище найменувань продукції, саме в рамках моделі оптимізації можна забезпечити виконання обмеження [6].

До особливостей функціонування хлібопекарських підприємств слід віднести також поступове зниження виробництва хліба і ХБВ. В останні роки статистика відмічає зниження офіційного виробництва хліба і ХБВ, рис. 1 [3]. За період 2006-2016 рр. воно впало на 44,2%. У 2017 р. у 1-му кварталі було випущено 255 тис. т продукції, що на 8,4% менше випуску в аналогічному періоді 2016 р.

За умови, що хліб є продуктом першої необхідності з малим строком реалізації, вважають, що обсяг його споживання практично співпадає з



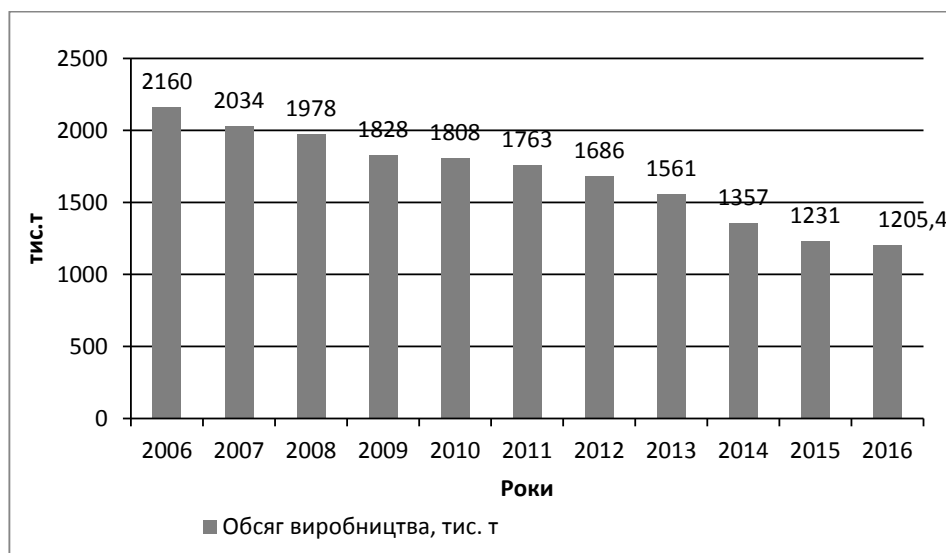


Рис. 1. Обсяги виробництва хліба і хлібобулочних виробів в Україні у 2006-2016 рр., тис. т

обсягом виробництва. Це означає, що добове споживання хліба і ХБВ на душу населення у 2016 р. становило 76,7 г, хоча на основі мінімального споживчого кошика, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів від 4 квітня 2000 р. № 656, норма споживання на одну особу становить 101 кг/рік, або 276,7 г/добу. Багато фахівців вважають, що заниження даних з випуску продукції зумовлено «тінізацією» цього бізнесу. Так у дослідженні Федорової Т.В. [4, с. 8] у періоді 2009-2013 рр. частка «тіньового» виробництва у загальному обсязі оцінена на рівні 45,5% ... 49%. Детальний аналіз ринку хліба і ХБВ, наведений у [4; 5; 6], показав, що реальне споживання цієї продукції наближається до норми і навіть її перевищує. У 2015-2016 рр. споживання хліба знову збільшилося з причини різкого зниження купівельної спроможності населення і подорожчання всіх продуктів харчування, включаючи і хліб. У табл. 1 наведені дані про зміни реального доходу населення за рахунок заробітної плати у 2010-2015 рр., які свідчать про звуження можливостей споживачів щодо забезпечення себе збалансованим харчуванням.

Таблиця 1

**Середньомісячна номінальна і реальна заробітна плата по Україні у 2010-2015 рр. [7]**

Рік	Середньомісячна заробітна плата, грн.	у % до попереднього року	
		номінальна	реальна
2010	2250	117,6	110,2
2011	2648	117,7	108,7
2012	3041	114,8	114,4
2013	3282	107,9	108,2
2014	3480	106,0	93,5
2015	4195	120,5	79,8

Зниження обсягів виробництва, особливо в останні три роки, зумовлено зменшенням кількості населення, втратою потужностей на Донбасі, змінами у структурі харчування, появою малих пекарень у великих торгових центрах, збільшенням домашньої випічки тощо. Загалом на ринку хлібопекарської продукції діють багато підприємств – великих, середніх, малих. За даними «Одеського короваю» [8], тільки в Одеській області у 2014 р. працювало близько 125 компаній-виробників, з них 25 в м. Одесі. Це призводить до жорсткої конкуренції між виробниками. Якщо у 2002 році «Одеський коровай» займав до 85% ринку хлібобулочної продукції Одеської області, то у 2013 р. – біля 30%, хоча підприємство виробляє широкую лінійку хліба і ХБВ, постійно оновлює асортимент продукції і залишається лідером у регіоні.

Особливо слід зупинитися на цінах на продукцію. За період 2006-2016 роки ціни на хліб і ХБВ зросли у 4...8 разів. Це зумовлено ростом цін на борошно, тарифів на енергоресурси, воду, заробітної плати працівників, наявністю «тіньового» ринку тощо. За оцінками, наведеними у [9], «загальні втрати Бюджету країни від наявності «тіньового» ринку хлібобулочних виробів та недобросовісної конкуренції виробників складають щонайменше 2,4 млрд грн на рік. Крім того, неконтрольований показник «тіньового» ринку є прямою підставою для підвищення ціни на хліб, адже зменшення обсягів реалізації великими виробниками прямо впливає на собівартість продукції. Тобто, що більше товарів виробляється без контролю держави, то вища собівартість продукції офіційних виробників». Усе це ускладнює роботу останніх, посилює конкуренцію на ринку.

Ситуація також ускладнилася з прийняттям Постанови КМУ № 381 від 27 серпня 2014 р. «Про

внесення зміни до Порядку постачання та використання борошна, виробленого із зерна державного інтервенційного фонду», згідно з якими зерно за пільговими цінами із державного інтервенційного фонду хлібопекарські підприємства можуть отримувати лише для виробництва «хліба вагою більш, як 500 грамів з борошна пшеничного вищого, першого і другого сорту та їх суміші, борошна житнього та суміші борошна пшеничного та житнього простої рецептури (борошно, дріжджі, сіль, вода) без додавання цукру, жиру, інших наповнювачів, хліба і хлібобулочних виробів для діабетиків», а не «хліба та хлібобулочних виробів, що користуються найвищим споживчим попитом у регіоні», як було раніше. У 2017 р. інтервенційний фонд не було створено взагалі, тому підприємства повинні були переглянути свій асортимент у бік виробництва більш простої за рецептурою продукції.

У 2017 р. навіть на соціальні сорти ціни підвищилися на 40...60 %, і зараз вони відповідають об'єктивним витратам на виготовлення цієї продукції. Таким чином, показник рентабельності на продукцію можна вже не враховувати в обмеженні [6], а розглядати його, як норму прибутковості в цільовій функції. Саме за рахунок можливості отримати кілька варіантів оптимальних планів при різних значеннях планової рентабельності на ті чи інші види продукції (і відповідно цін) підприємство може досягти бажаного рівня прибутковості.

При плануванні випуску продукції підприємство перш за все орієнтується на рівень попиту на неї, який складається на ринку. Щодо хліба та ХБВ, то підприємство, з одного боку, повинно забезпечити попит у важливому для людини продукції, а з іншого, – не допустити повернення на завод непроданої продукції. Тому достовірність очікуваного рівня споживання повинна бути достатньо високою. Це підтверджує необхідність розробляти оперативні плани на період навіть у кілька днів, що також потребує застосування методів оптимізації і ЕОМ. Тобто модель (1)–(6) повинна бути доповнена індексом  $t$  – номером періоду планування ( $t = 1, 2, \dots, T$ ), де  $T$  – число інтервалів планування. Інтервалом планування для хлібо заводів може бути навіть доба.

Отже, формування виробничої програми на основі моделі оптимального планування дозволяє підприємству випускати продукцію відповідно до вимог ринку і досягати бажаного для себе рівня фінансового результату. Посилення позицій підприємства на ринку, підвищення ефективності функціонування підприємства є запорукою росту його конкурентних переваг перед іншими виробниками.

Поняття конкурентних переваг уперше запропонував М. Портер, який визначив їх, як ключові фактори успіху підприємства, що дають підприємству переваги перед конкурентами. При цьому М. Портер означив два можливі шляхи отримання конкурентних переваг: за рахунок зниження витрат, підвищення прибутку, рентабельності виробництва або за рахунок диференціації товарів із більш високими якісними характеристиками, за які споживач буде готовий заплатити високу ціну [10, с. 55]. Конкурентні переваги залежать від наявності й ефективності використання ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємства, і переваги існують тоді, коли підприємство може отримувати рентабельність виробництва вище середнього її рівня в даній галузі. М. Портер також підкреслив, що ключові фактори успіху не залишаються незмінними і універсальними, у кожній галузі необхідно враховувати специфіку функціонування її господарюючих суб'єктів.

Для хлібопекарських підприємств важливі обидва напрями. В останні роки набувають популярності хлібобулочні вироби функціонального призначення, деякі з них дозволяють економити на сировині завдяки введенню до рецептури відносно дешевих, але корисних, компонентів. У той же час є можливість випускати елітні сорти хліба з високим рівнем рентабельності. Саме оптимізація виробничої програми забезпечує отримання плану-компромісу, завдяки якому забезпечується попит на різні види виробів і отримання високого економічного ефекту.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розгляд проблеми розробки виробничої програми на хлібопекарських підприємствах показав необхідність застосування моделей і методів оптимізації. Автоматизація формування планів виробництва дозволяє оперативно розробляти кілька варіантів плану і обирати з них найбільш доцільний в умовах, які склалися на ринку. Враховуючи особливості продукції хлібо заводів, горизонт планування може складати кілька днів, і це ще раз підтверджує необхідність застосовувати методи оптимального планування. Оптимізація виробничої програми підприємств є запорукою підвищення ефективності їх роботи, закріплення і поширення позицій на ринку, а отже, і підвищення їх конкурентоздатності.

Складність організації планової роботи в режимі безперервності полягає в отриманні достовірної вихідної інформації, що потребує розширювати перелік автоматизованого розв'язання задач (прогнозування попиту на продукцію, управління запасами, формування цін та ін.) і об'єднання їх в автоматизовану систему управління. Ці питання є предметом подальшого дослідження.

# БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник / О.О. Орлов. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
2. Справочник по оптимизационным задачам в АСУ / В.А. Бункин, Д. Колев, Б.Я. Курицкий, А.Н. Максименко, Ю.А. Сокурено, А. Стоев. – Л.: Машиностроение, 1984. – 212 с.
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Федорова Т.В. Підвищення конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі: автореф. дис. канд... економ. наук.: спец. 08. 00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Т.В. Федорова. – Житомир, 2015. – 20 с.
5. Костецька Н.І. Ринок хліба і хлібобулочних виробів України: стан і перспективи розвитку / Н.І. Костецька // Галицький економічний вісник. – 2015. – Т. 48. – № 1. – С. 26–31.
6. Навольська Н.В. Дослідження ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні / Н.В. Навольська // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 11, 2016. – С. 438-441.
7. Статистичний щорічник України за 2015 р. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 585 с.
8. Дослідження причин росту цін на хліб у Києві та Київській області. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/doslidzennya-rosty-cin-na-hlib/> 6.11.2014
9. Річна фінансова звітність емітента ПАТ «Одеський коровай» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/52241/165/templ>.
10. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

## МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У МІКРОФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

## MODELING OF CREDIT RISK MANAGEMENT IN MICROFINANCE ORGANIZATIONS

*У статті проведено аналіз кредитного ринку України, виявлено основні тенденції розвитку кредитування. Сучасний стан кредитного ринку України характеризується зменшенням кількості банків. Значну частку вивільненого ринку займають мікрофінансові організації, які не повною мірою володіють методами управління кредитними ризиками. З метою забезпечення зниження ризику кредитних портфелів була розроблена скорингова модель для мікрофінансових організацій. Запровадження та використання розробленої скорингової моделі сприятиме зниженню ризику кредитних портфелів, що у свою чергу дасть можливість знизити відсоткові ставки.*

**Ключові слова:** скоринг, скорингова система, кредитоспроможність, мікрокредитування, онлайн кредити, скорингова карта.

*В статье проведен анализ кредитного рынка Украины, выявлены основные тенденции развития кредитования. Современное состояние кредитного рынка Украины характеризуется уменьшением количества банков. Значительную долю освобожденного рынка занимают микрофинансовые организации, которые не в полной мере владеют методами управления*

*кредитными рисками. С целью обеспечения снижения риска кредитных портфелей была разработана скоринговая модель для микрофинансовых организаций. Внедрение и использование разработанной скоринговой модели будет способствовать снижению риска кредитных портфелей, что в свою очередь даст возможность снизить процентные ставки.*

**Ключевые слова:** скоринг, скоринговая система, кредитоспособность, микрокредитования, онлайн кредиты, скоринговая карта.

*In the article has been made an analysis of credit market of Ukraine. In Ukraine credit market tracked the following trends: there is a significant reduction of banking financial institutions, the share of the credit market is taken by microfinance organizations, which do not use methods of assessing the creditworthiness of borrowers. In order to reduce the riskiness of microfinance organizations loan portfolios, a scoring model was developed on the R package. The introduction and use of the developed scorecard will reduce the riskiness of loan portfolios, which in result will affect the reduction of interest rates.*

**Key words:** scoring, scoring system, credit, microcredit, online loans, scorecard.

УДК 336.77.067.21

**Негрей М.В.**

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики  
Національний університет біоресурсів і природокористування України

**Мудрук Т.Г.**

магістр  
Національний університет біоресурсів і природокористування України

**Постановка проблеми.** Фінансовий сектор України все ще продовжує відчувати наслідки економічної кризи 2014 року. Це стосується, зокрема, і сфери кредитування: зменшення кількості банківських установ, значне падіння обсягів кредитування, малий обсяг іпотечного кредитування

тощо. Проте, споживче кредитування все ще залишається затребуваною фінансовою послугою: до даного виду кредитування щоквартально звертається 13% громадян. Сегмент ліквідованих банків займають стабільні банки та небанківські фінансові установи, які пропонують миттєві позики

готівкою (так звані мікрокредити). Більшість мікрофінансових організацій (МФО) не використовують комплексні системи ризик-менеджменту та сучасні технології для оцінки кредитоспроможності позичальників. Прийняття рішень про видачу кредиту часто не має належного обґрунтування, що негативно впливає на фінансовий стан МФО і на кредитний ринок загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні добре розроблена теоретична та практична база для аналізу та дослідження кредитного ризику, зокрема, у сфері моделювання скорингових систем оцінки позичальників та сфері кредитного ризик-менеджменту. Дослідження кредитного ризик-менеджменту проводили зарубіжні вчені Р. Андерсон, Л. Томас, Дж. Крук, Л. Аллен та інш. В Україні дослідження проблеми фінансових ризиків та їх моделювання здійснювали В. Вітлінський, А. Камінський, Б. Кишакевич, А. Матвійчук, К. Писанець, Г. Крістіогло та ін. Незважаючи на достатній рівень висвітлення проблеми управління кредитними ризиками, питання в розрізі мікрофінансових організацій потребує детального дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є побудова скорингової системи оцінки платоспроможності позичальників.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ефективне функціонування фінансового сектору є необхідною умовою для розвитку економіки країни. Тільки за наявності розвиненого прибуткового фінансового сектору можливе проведення реформ та реструктуризація економіки України.

Фінансовий сектор України потребує зменшення обсягів простроченої заборгованості, формування сегменту інвестиційного кредитування, забезпечення стійкості банківської сфери. Саме тому пріоритетним напрямом розвитку фінансово-кредитних установ на найближчі роки є відновлення довіри до банківського сектору, вдосконалення інструментів управління кредитним ризиком, впровадження окремих елементів ризик-орієнтованого нагляду, вдосконалення адекватної системи управління ризиками, притаманним банківській діяльності, вдосконалення системи оцінки, аналізу, раннього реагування та попередження ризиків.

Основою фінансового сектору є банківська система, аналіз якої дозволив виокремити наступні проблеми:

1. Різне скорочення кількості банків в Україні за 2014-2017 рр. Загалом з початку 2014 року внаслідок погіршення платоспроможності до 92 банківських установ було запроваджено тимчасову адміністрацію [9]. ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» – це єдиний системний банк, в який була введена тимчасова адміністрація на досить короткий термін, даний банк пройшов процес націоналізації та був повернений на ринок.

Аналізуючи динаміку зміни кількості банків України можемо зазначити такі тенденції (рис. 1): упродовж періоду 01.01.2014 р. – 01.09.2017 р. 92 банки ліквідовано, з них 10 банків із часткою іноземного капіталу та 2 банки зі 100% іноземним капіталом.



Рис. 1. Динаміка зміни кількості банків України

Джерело: НБУ



2. Девальвація національної грошової одиниці. За 2014-2017 рр. гривня девальвувала по відношенню до долара США більше, ніж в 3 рази. Така різка девальвація призвела до зростання проблемної заборгованості клієнтів перед банками (обслуговування валютних іпотечних кредитів стало неможливим для більшості позичальників) [9]. І ще одним наслідком девальвації є зростання валютних активів і зобов'язань та необхідність докапіталізації більшості банків. Зростання обсягів простроченої заборгованості, найбільш ймовірно, триватиме і у подальшому, враховуючи збереження чинників, що обумовлюють існування тенденції до їх збільшення. Серед них можна назвати значний рівень макроекономічної невизначеності, досить високу вартість кредитного ресурсу, а також продовження бойових дій на сході України [4].

3. Зростання недовіри до банків. Ця проблема виникла внаслідок економічної кризи та необдуманих дій Національного банку, коли фактично банківський нагляд не виконував свої функції. Частка довгострокових депозитів протягом досліджуваного періоду продовжувала скорочуватись. За строковим характером у клієнтському портфелі переважають короткострокові депозитні вклади строком до 1 року. Спостерігається тенденція до вилучення строкових депозитів, на фоні зростання недовіри до банківської системи. Яскраво виражена тенденція щодо зменшення обсягу строкового ресурсу існує з початку 2014 року.

Зменшення кількості банків призвело до звільнення значної частки кредитного ринку. Це відкрило можливості для входу на ринок нових гравців: МФО, які почали активно пропонувати свій основний продукт – мікрокредити, зокрема, і кредити онлайн. Дослідження статистики запитів населення у пошуковій системі Google показало значне зростання популярності запиту "кредит онлайн" за останні роки (рис. 2):

Перші МФО з'явилися в Україні у 90-х роках ХХ століття. На початку 2000-х держава почала регулювати діяльність таких організацій на законодавчому рівні: позики можуть отримувати тільки повнолітні громадяни, відносини між кредитором і позичальником передбачають договірний харак-

тер, мікрофінансові організації зобов'язані регулярно звітувати про рух грошових коштів, сума онлайн кредиту на карту не повинна перевищувати 1 млн грн.

В Україні функціонує ряд компаній, які одночасно в онлайн і офлайн режимах надають кредити, а також є близько 10 компаній, що здійснюють свою діяльність виключно в Інтернеті. Сьогодні на ринку кредитування України функціонують такі МФО: MoneyBoom, Moneyveo, Globalcredit, ШвидкоГроші, Cash Point, Credit 365, Бистрозайм, CreditUP, Ваша Готівочка, Твої Гроші, ЄвроГроші, КФ, ccloan, finme та інші.

Допустимий розмір кредиту в даних мікрофінансових організаціях становить 50-15000 грн. Термін кредитування коливається у межах від 14 днів до кількох місяців. Проте, даний вид кредитування має досить високі відсоткові ставки, які зумовлені ризиковістю сформованих кредитних портфелів (рис. 3).

Перевагою кредитування в МФО є те, що для отримання кредиту необхідний лише паспорт, процедура займає небагато часу. Негативною стороною даного виду кредитування є високі процентні ставки. Відсоткова ставка коливається в межах 1-3% в день, сума переплати в середньому становить 600 грн, за умов якщо сума кредиту складає – 2000 грн, а термін – 15 днів. Даний вид кредитування розроблено з метою підтримання фінансової стабільності. Але в Україні мікрокредити надають під високі процентні ставки, що не лише не забезпечує підтримку фінансової стабільності, а й навпаки, часто призводить до погіршення фінансового стану позичальників.

Розмір відсоткової ставки залежить від багатьох факторів, зокрема, і від ризику кредитного портфеля. Ефективним інструментом оцінки та зниження кредитних ризиків є отримання інформації про сумлінність виконання позичальниками зобов'язань перед фінансово-кредитними установами в рамках розвитку бази кредитних історій при обов'язковому забезпеченні прав суб'єкта кредитної історії (як юридичної, так і фізичної особи) [3].

Одним з елементів такої системи є скоринг. Скоринг (від англ. score – бал) – це система, яка на

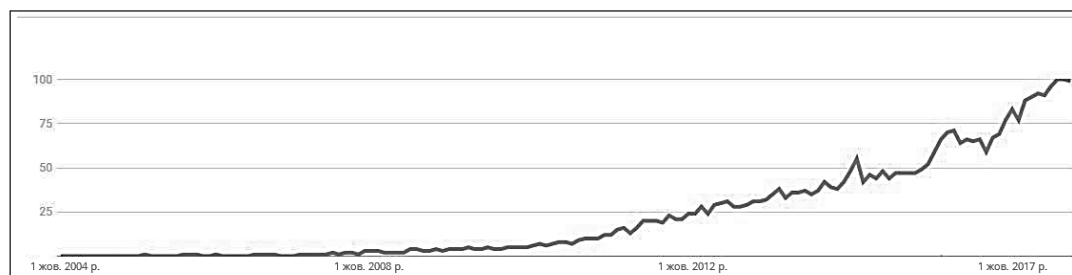


Рис. 2. Динаміка популярності запиту "кредит онлайн"

Джерело: Google Trends

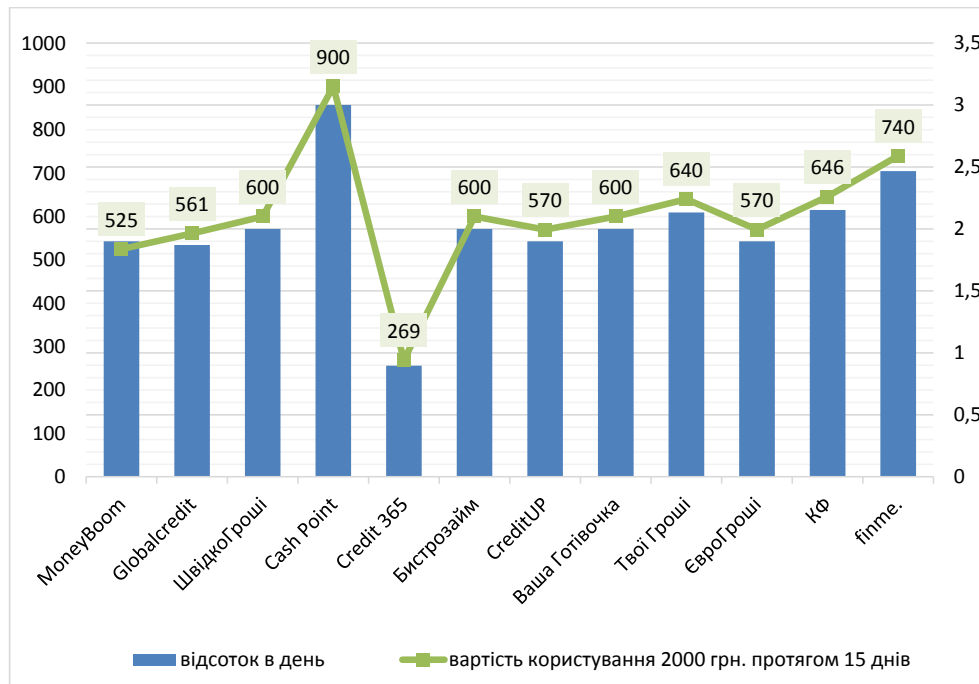


Рис. 3. Денна відсоткова ставка

основі кредитних історій банку оцінює ймовірність дефолту потенційного позичальника, виходячи з його соціально-демографічних характеристик [16]. Маючи базу даних поганих і хороших кредитів, фінансова установа за допомогою статистичних інструментів може виявити фактори, що впливають на здатність і бажання клієнта повернути борг [5, с. 188]. Саме тому кредитного скоринг необхідно впроваджувати у бізнес-процеси мікрофінансових організацій. Основним принципом побудови скорингової моделі є припущення, що майбутні клієнти комерційного банку поводитимуть себе так само, як існуючі клієнти.

У 1958 році американська компанія Fair Isaac Company (FICO) продала першу скорингову модель [4]. Через 50 років більше 90% банків у всьому світі використовували скорингові моделі для оцінки позичальників. Загалом рішеннями компанії користуються клієнти з понад 80 країн. На сьогоднішній день відомі розробки SAS, KXEN, Experian, SPSS, EGAR. Це не спеціалізовані програмні засоби для скорингу, а універсальні аналітичні інструменти (Data Mining), так зване інтелектуальне ядро, яке можна використовувати і для побудови власних скорингових моделей [6]. Тому в більш повному розумінні скорингова система зсередини являє собою складну систему автоматизації видачі споживчих кредитів у банківських відділеннях, торгових точках, через мережу Інтернет, що в якості аналітичного ядра використовує рішення однієї з відомих компаній-розробників.

Сьогодні реалізація та супровід скорингової системи потребує значних затрат. Для МФО

купівля скорингової системи часто є фінансово неефективною та недоцільною. Тому ми пропонуємо побудову скорингової моделі у середовищі RStudio. Це дозволить значно знизити витрати на програмне забезпечення, оскільки R розповсюджується безкоштовно за ліцензією GNU General Public License. У результаті скорингова модель допоможе знизити ризиковість кредитних портфелів, що своєю чергою надасть можливість знизити відсоткові ставки.

Розглянемо продукт «онлайн кредит»: кредити надаються на будь-які потреби, час ухвалення рішення – 10-15 хвилин. За цей час перевіряють інформацію про клієнта. У МФО наявна статистична інформація про позичальників і якість обслуговування ними боргу за кілька місяців. Модель побудована на основі вибірки 1000 позичальників, які вже брали кредит.

Для побудови моделі використано метод логістичної регресії. Моделювання проводилося в кілька етапів: вибір змінних, аналіз описової статистики, оцінка параметрів моделей, вибір адекватної моделі.

Незалежні змінні моделі: вік позичальника (age); стать позичальника (sex); сімейний стан позичальника (marital); кількість утримувачів (dependents); щомісячний дохід (income); термін проживання позичальника за останньою адресою (housing term); тип володіння (type of apartment); поручителі (guarantors); кількість повернутих кредитів (no of credits); наявність контактної телефону (telephone); місце прописки місцевий, приїжджий (foreign worker); сума витрат позичальника (expenses); відсоток боргових зобов'язань від

доходу позичальника (debtinc); освіта позичальника (education); сума кредиту (amount); офіційно працевлаштований чи ні (type of employment).

Залежна змінна моделі – наявність / відсутність у клієнта боргів по раніше взятим кредитам (Creditability).

Описова статистика змінних моделі наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

**Описова статистика змінних моделі**

Age Sex Marital Dependents Income  
Min. :20.00 female:353 No :338 Min. :0.000 Min. : 1200  
1st Qu.:28.00 male :647 Yes:662 1st Qu.:0.000 1st Qu.: 7500  
Median :33.00 Median :1.000 Median :10000  
Mean :33.08 Mean :1.094 Mean :11608  
3rd Qu.:37.00 3rd Qu.:2.000 3rd Qu.:13700  
Max. :61.00 Max. :4.000 Max. :40100

Housing\_term Type\_of\_apartment Guarantors No\_of\_Credits Telephone  
Min. : 1.00 for free:156 Min. :0.000 Min. :0.000 no :282  
1st Qu.: 5.00 owner :511 1st Qu.:1.000 1st Qu.:1.000 yes:718  
Median : 9.00 rent :333 Median :1.000 Median :1.000  
Mean :13.41 Mean :1.209 Mean :1.368  
3rd Qu.:22.00 3rd Qu.:2.000 3rd Qu.:2.000  
Max. :51.00 Max. :4.000 Max. :4.000

Foreign\_Worker expenses debtinc ed  
no :359 Min. : 0 Min. : 0.10 average :312  
yes:641 1st Qu.: 700 1st Qu.: 5.40 average professional:373  
Median :3500 Median : 8.60 high :258  
Mean :3302 Mean :10.03 no education : 57  
3rd Qu.:4500 3rd Qu.:13.62  
Max. :9500 Max. :41.30

amount Type\_of\_employment Creditability  
Min. : 105 not official:399 Min. :0.000  
1st Qu.: 750 official :601 1st Qu.:0.000  
Median :1000 Median :1.000  
Mean :1067 Mean :0.649  
3rd Qu.:1350 3rd Qu.:1.000  
Max. :3900 Max. :1.000

Результати побудови моделі наведено у табл. 2. Перевірка прогностичних можливостей моделі показала, що чутливість моделі складає 91%, специфічність – 80%, що означає, що 91% благонадійних позичальників будуть виявлені отриманою моделлю, а 9% несумлінних позичальників одержать кредит.

Таблиця 2

**Результати побудови скорингової моделі**

Coefficients:  
Estimate Std. Error z value Pr(>|z|)  
(Intercept) -3.002e+00 9.167e-01 -3.274 0.00106 \*\*  
Age 2.123e-02 2.044e-02 1.039 0.29895  
Sexmale 1.527e+00 2.679e-01 5.698 1.21e-08 \*\*\*  
Dependents -4.943e-01 1.519e-01 -3.254 0.00114 \*\*  
Income 1.010e-04 2.421e-05 4.171 3.04e-05 \*\*\*  
Type\_of\_apartmentowner 9.182e-01 3.759e-01 2.442 0.01459 \*  
Type\_of\_apartmentrent 3.350e-02 3.830e-01 0.087 0.93028  
Guarantors 9.239e-01 2.233e-01 4.138 3.50e-05 \*\*\*  
Telephoneyes 1.772e+00 2.865e-01 6.185 6.23e-10 \*\*\*  
Foreign\_workeryes -1.397e+00 3.063e-01 -4.562 5.06e-06 \*\*\*  
edaverage professional 7.051e-01 3.060e-01 2.304 0.00121 \*  
edhigh 7.670e-01 3.476e-01 2.206 0.00736 \*  
edno education 8.717e-01 5.512e-01 1.581 0.11377  
Type\_of\_employmentofficial -1.169e+00 2.696e-01 -4.336 1.45e-05 \*\*\*  
---  
Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

(Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)

Null deviance: 907.66 on 699 degrees of freedom  
Residual deviance: 414.46 on 686 degrees of freedom  
AIC: 442.46

Number of Fisher Scoring iterations: 6

Проектуючи визначення чутливості й специфічності на скоринг, можна уважати, що скорингова модель із високою специфічністю відповідає консервативній кредитній політиці (частіше відбувається відмова у видачі кредиту), а з висо-

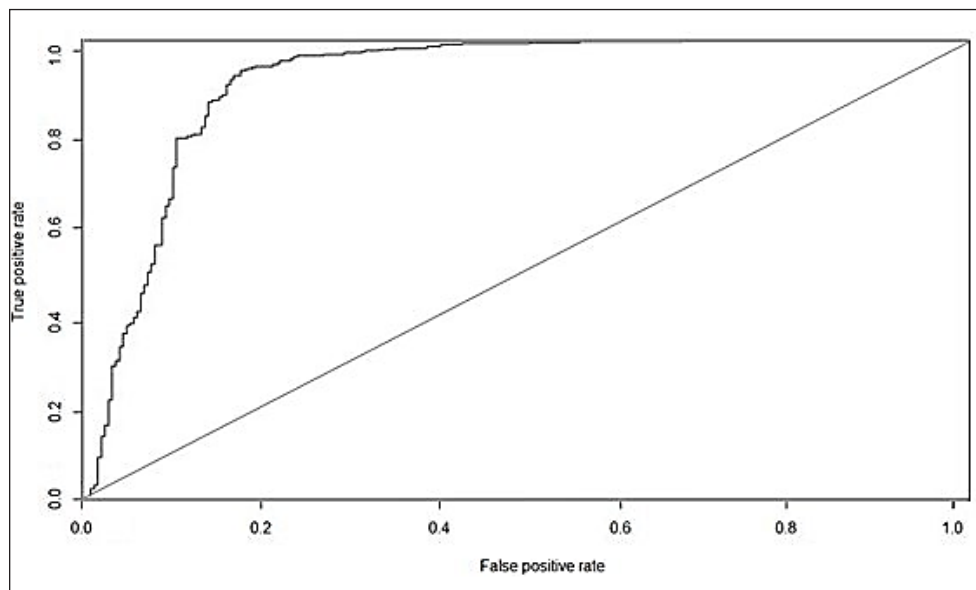


Рис. 4. ROC-крива скорингової моделі

кою чутливістю — політиці ризикованих кредитів. У першому випадку мінімізується кредитний ризик, пов'язаний із втратами позички й відсотків і з додатковими витратами на повернення кредиту, а в другому — комерційний ризик, пов'язаний з упущеною вигодою.

Для оцінки якості класифікації моделі побудовано ROC-криву, яка показує залежність кількості вірно класифікованих позитивних результатів від кількості невірно класифікованих негативних наслідків (рис.4). Площа під кривою дорівнює 0,90, що говорить про високу прогнозну здатність та достовірність побудованої моделі.

Для більш детального аналізу моделі побудовано матрицю класифікації (табл. 3). Показано, що на навчальній множині модель частіше відмовляла у видачі кредиту «хорошим» позичальникам, ніж видавала кредит «поганим».

Таблиця 3

Матриця класифікації

Actual  
Prediction 0 1 Sum  
0 283 36 319  
1 68 613 681  
Sum 351 649 1000

Рівень схвалених кредитів (Approval Rate) становить 65%, рівень дефолтних кредитів (Bad Rate) – 5,55%.

На практиці можливим є зниження порогу відсікання й досягнення того, щоб модель частіше видавала позитивне рішення. Відсоток відмов зменшиться, але, відповідно, зросте й кредитний ризик. Тому вибір точки відсікання залежить від поставлених цілей: знизити частку «поганих» кредитів або збільшити кредитний портфель, частіше виносячи позитивне рішення по клієнту.

На основі побудованої моделі проведемо масштабування коефіцієнтів логістичної регресії та побудуємо скорингову карту (табл. 4).

Використовуючи тестову множину перевіримо ефективність створеної моделі без використання скорингу та з ним. МФО видає кредити в розмірі 3000 грн на 10 днів із відсотковою ставкою в 2% на день. При прийнятті рішення щодо видачі кредиту працівник керувався лише власним досвідом. Дана перевірка показує, що МФО без застосування скорингу отримає прибуток в розмірі 14 400 грн, у той час, як, використовуючи скорингову модель, вона отримала б 21 600 грн. У результаті МФО недоотримала 7 200 грн, лише з одного виду кредитування.

Впровадження даної моделі у практичну діяльність МФО дозволить знизити ризик кредитного портфеля, у результаті чого стає можливим зменшення відсоткових ставок. Це забезпечить виконання основної функції мікропозик – підтримання фінансової стабільності населення.

Таблиця 4

Скорингова карта

Показник і значення		Скоринговий бал
Вік		0,61
Утримувачі		-14,26
Дохід		0,0029
Поручителі		26,65
Контактний телефон		51,12
Тип володіння	власник	26,49
	орендатор	0,96
Місце прописки	місцевий	66,43
	приїжджий	-40,32
Освіта	проф. тех. освіта	20,34
	вища	22,13
	без освіти	25,15
Працевлаштування	офіційне	66,43
	неофіційне	-33,73
Стать	чоловіча	44,05
	жіноча	66,43

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведено аналіз кредитного ринку України, який дозволив виокремити такі основні проблеми: девальвація національної валюти, суттєве зменшення кількості банків та падіння довіри населення до банківських установ та фінансового сектору загалом. Фінансовий сектор України потребує зменшення обсягів простроченої заборгованості, забезпечення стійкості банківської сфери, формування сегменту інвестиційного кредитування. Пріоритетним напрямом розвитку фінансових установ на найближчі роки є відновлення довіри населення, вдосконалення наявних та впровадження нових інструментів управління кредитним ризиком, зокрема, скорингових технологій у мікрофінансові організації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюренко О.В. Економічний аналіз діяльності комерційних банків / Васюренко О.В., Волохата К.О. – К.: Знання, 2007. – 463 с.
2. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку / В.В. Вітлінський. – К.: «Знання», 2000. – 325 с.
3. Камінський А.Б. Скорингові технології в кредитному ризик-менеджменті / Камінський А.Б., Писанець К.К. // Бізнес-інформ. – 2012. – № 4. – С. 197-201.
4. Кишакевич Б.Ю. Вплив систем рейтингового оцінювання позичальників банку на прициклічність кредитування / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук. техн. пр. Львів : РВВ НЛТУ України, 2012. – Вип. 22.12. – С. 367-374
5. Крістіогло Г.М. Використання скорингових моделей в умовах невизначеності та ризику споживчого кредитування / Г.М. Крістіогло // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 7 (74). – С. 86–90.



6. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України (Постанова Правління Національного банку України 02.08.2004 N 361).

7. Негрей М. В. Моделювання ефективності ризик-менеджменту комерційного банку / М.В. Негрей // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: економіка і менеджмент. – № 2 (17) 2014. – С. 162-168.

8. Писанець К.К. Вплив кредитування на розвиток економіки України / К.К. Писанець // Вісник КНУТД. – 2010. – № 5. – С. 164-169.

9. Показники банківської системи. Національний банк України / Офіційний інтернет-представництво «Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593)

## НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський  
науково-дослідний інститут  
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими

джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою ліцензованого програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою ліцензованого програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки українською, але і російською та англійською мовами;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що убезпечить Вас від *перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

*Шумилова Тетяна* – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

## НОТАТКИ

Наукове видання

# ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

*Науковий журнал*

**Випуск 21**

Коректура • Ю. Никитенко

Комп'ютерна верстка • Н. Ковальчук

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 18,41. Ум.-друк. арк. 19,07.

Підписано до друку 31.10.2017. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: [info@iei.od.ua](mailto:info@iei.od.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.