

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

# ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

*Науковий журнал*

Випуск 23



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

Іртищева 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.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet**

**Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій (протокол № 12 від 25.12.2017 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>Гарас І.О., Гарас О.М.</b> СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ В ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНАХ СВІТУ.....	6
<b>Пальчук О.І.</b> ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	11
<b>Панченко В.Г.</b> ВИКОРИСТАННЯ НЕТРАДИЦІЙНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄС ЯК ПРИКЛАД МОНЕТАРНОГО НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ.....	16
<b>Толстопах А.М., Дзяд О.В.</b> РОЛЬ ПОСЕРЕДНИКІВ У ПРАЦЕВЛАШТУВАННІ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ ЗА КОРДОНОМ.....	22
<b>Шевцов Є.Д.</b> НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ КОМУНІКАЦІЙНИХ ПОЛІТИК МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ.....	27

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

<b>Бегма В.М., Шемаєв В.М., Толок П.О.</b> РЕФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННОЇ ГАЛУЗІ В КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ.....	32
<b>Колесніченко А.С.</b> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ ЯК ІНСТИТУТУ ТУРИЗМУ.....	37
<b>Кравченко М.О.</b> СИСТЕМНО-СТРУКТУРНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	43
<b>Носирєв О.О.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....	49
<b>Солодовнік О.О.</b> РОЗВИТОК ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДІ.....	55

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Бабій І.В.</b> ПРОГНОЗНІ МОДЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	60
<b>Карпінський С.Л., Воскресенська О.Є.</b> ВПЛИВ ЕКЗОГЕННИХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ.....	66
<b>Демченко Б.А., Кудрицька Ж.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	71
<b>Дєліні М.М.</b> ФАНДРАЙЗИНГ ТА ДОНОРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	75
<b>Ільченко Т.В.</b> РОЛЬ SWOT-АНАЛІЗУ В ОБҐРУНТУВАННІ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	79
<b>Кацишин В.М.</b> ПОКАЗНИКИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПРОЕКТІВ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	84
<b>Киш Л.М.</b> СТРАТЕГІЧНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	90
<b>Олефіренко О.М.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЄЮ ІННОВАЦІЙ.....	96

<b>Панченко М.О., Акулюшина М.О.</b> МОДЕЛЬ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ.....	101
<b>Петренко В.С., Кузнєцова Д.С.</b> МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІТИЧНОГО АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	106
<b>Сита Є.М.</b> ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ «РОЗВИТОК».....	111
<b>РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Зубков Р.С.</b> РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....	115
<b>Кузьмук (Жилко) С.Г.</b> РОЗВИТОК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ: БІХЕВІОРИСТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	120
<b>Кустріч Л.О.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	124
<b>Павлова І.О.</b> МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ БРЕНДИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ.....	130
<b>Петрушенко М.М., Шевченко Г.М.</b> ВЗАЄМОДІЯ МІЖ ЕКОСИСТЕМАМИ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДИНАМІКОЮ У ПРИЧОРНОМОРСЬКОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ: ВПЛИВ НА ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ.....	134
<b>РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
<b>Бабаєв А.М.</b> МЕТОДОЛОГІЧЕСЬКІ ПІДХОДИ К ОЦІНЦІ УСТОЙЧИВОГО РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧЕСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	139
<b>Бутрим О.В.</b> ПОТЕНЦІАЛ ВНУТРІШНЬОГО ВУГЛЕЦЕВОГО РИНКУ СЕКТОРУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ.....	144
<b>РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Жук І.Л.</b> НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИДІВ ТА ФОРМ ІННОВАЦІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ.....	149
<b>Хитра О.В.</b> САМОРОЗВИТОК ПРАЦІВНИКІВ, САМООРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ ТА САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ПЕРЕДУМОВИ СКЛАДНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	155
<b>РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Давиденко Н.М.</b> РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	163
<b>Думанська І.Ю.</b> ЧИННИКИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВИМУ ВИРОБНИЦТВІ: АСПЕКТ ФІНАНСУВАННЯ.....	168
<b>Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Авраменко М.О.</b> РОЛЬ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ.....	173
<b>Івахненко І.С.</b> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ.....	178
<b>Нагорний Є.О.</b> ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	186

**РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ****Кафка С.М.**

ОБЛІК РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....191

**Черкашина Т.В.**

НЕФІНАНСОВІ АКТИВИ: ОЦІНКА І КЛАСИФІКАЦІЯ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ.....201

**РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Райко Г.О., Коляда Н.В.**

МЕТОДИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЇ.....207

**РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ****Пасічник Ю.В.**

РЕЦЕНЗІЯ на монографію «Фінансові ресурси розвитку національної економіки України».....213

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ.....215

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИСУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО ТУРИЗМУ  
В ТУРИСТИЧНИХ РЕГІОНАХ СВІТУCURRENT STATE OF DEVELOPMENT  
OF BUSINESS TOURISM IN TOURIST REGIONS OF THE WORLD

УДК 338.48

**Гарас І.О.**асистент кафедри маркетингу  
Одеська державна академія  
будівництва та архітектури**Гарас О.М.**кандидат економічних наук, доцент  
Одеська державна академія  
будівництва та архітектури*В статті досліджено діловий туризм в регіонах світу, розглянуто можливості ділового туризму, подальші перспективи розвитку ділового туризму в розвинутих країнах світу.***Ключові слова:** міжнародні прибуття, надходження від туризму, туристичні регіони світу, діловий туризм, ринок ділового туризму, об'єм ринку ділового туризму, виїзний туризм, специфіка ділового туризму, географія ділового туризму, потік туристів.*В статье исследовано деловой туризм в регионах мира, рассмотрены возможности делового туризма, дальнейшие перспективы развития делового туризма в развитых странах мира.***Ключевые слова:** международные прибы-*тия, поступления от туризма, туристические регионы мира, деловой туризм, рынок делового туризма, объем рынка делового туризма, выездной туризм, специфика делового туризма, география делового туризма, поток туристов.**The article investigates f business tourism in the regions of the world, considers the possibilities of business tourism, further prospects of development of business tourism in the leading countries of the world.***Key words:** international arrivals, revenues from tourism, tourist regions of the world, business tourism, business tourism market, volume of business tourism market, outbound tourism, specificity of business tourism, geography of business tourism, flow of tourists.

**Постановка проблеми.** Туризм займає третє місце в світі як категорія експорту. Витрати іноземних відвідувачів на проживання, харчування і напої, розваги, шопінг та інші товари і послуги у туристичних напрямках досягли 1220 мільярдів доларів (євро 1,102 млрд. дол. США) в 2016 році. Фактично, міжнародний туризм росте швидше, ніж світова торгівля товарами вже п'ять років поспіль. У свою чергу діловий туризм є одним з найбільш економічно ефективних видів туризму в світі. Так, близько 50% доходів авіакомпаній, приблизно 60% доходів готелів, і більше 70% доходів автопрокатних компаній створюється за рахунок обслуговування саме цієї категорії туристів. Але на даний момент не всі регіони світу є достатньо вигідними, розвинутими та адаптованими для проведення ділових зустрічей та інших заходів, які забезпечують презентабельність цього виду діяльності.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналітиці показників туристичних регіонів світу, виявленні стану ділового туризму в регіонах світу та найуспішніших напрямів розвитку ділового туризму.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З плином часу туризм практично безперервно зростає, незважаючи на випадкові потрясіння, демонструючи силу та стійкість. За даними СТО міжнародні туристські надходження збільшилися

з 25 мільйонів в глобальному масштабі в 1950 році до 278 мільйонів в 1980 році, 674 мільйона в 2000 році і 1235 мільйонів на 2016 році.

Доходи від міжнародного туризму, одержувані по всьому світу, збільшилися з 2 млрд. дол. США в 1950 році до 104 млрд. дол. США в 1980 році, 495 млрд. дол. США в 2000 році і 1220 млрд. дол. США в 2016 році.

Міжнародний туризм становить 7% світового експорту товарів і послуг. Туризм виріс швидше, ніж світова торгівля протягом останніх п'яти років.

Як світова категорія експорту, туризм посідає третє місце після хімічних речовин та палива і попереду автомобільної продукції та продуктів харчування. У багатьох країнах, що розвиваються, туризм є провідною категорією експорту. Тобто, туризм становить 40% експорту послуг, при середньому світовому показнику до 30%. Туризм є все більш важливим компонентом диверсифікації експорту, як для нових так і для розвинених економік, і часто демонструє потужну компенсацію для посилення експортних надходжень від товарів і нафтопродуктів країн-експортерів.

Виділяють шість основних туристичних макро-регіонів світу: Європа, Америка, Африка, Азіатсько-Тихоокеанський, Середній Схід, Південна Азія.

Нижче наводяться дані СТО за 2013-2016 роки з розподілу туристських потоків та надходжень від туризму за регіонами світу (табл. 1, табл. 2) [4].

Таблиця 1

Міжнародні туристичні прибуття по регіонах світу

	Міжнародні туристичні прибуття (млн.)							Ринок частка (%)	Змінити (%)			Середній рік (%)
	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2016	14/13	15/14	16/15	2005-16
Світ	435	526	674	809	953	1,189	1,235	100	4,0	4,5	3,9	3,9
Розвинена економіка	299	337	424	470	516	654	685	55,5	5,7	5,0	4,8	3,5
Економіка, що розвивається	136	189	250	339	437	536	550	44,5	2,1	4,0	2,7	4,5
Регіонами ОНСТО:												
Європа	261,5	303,5	386,6	453,2	489,0	603,7	616,2	49,9	1,7	4,8	2,1	2,8
Азія і Тихий океан	55,9	82,1	110,4	154,1	208,1	284,0	308,4	25,0	6,1	5,4	8,8	6,5
Америка	92,8	108,9	128,2	133,3	150,1	192,7	199,3	16,1	8,5	5,9	3,5	3,7
Африка	14,8	18,7	26,2	34,8	50,4	53,4	57,8	4,7	0,6	-2,9	8,1	4,7
Середній Схід	9,6	12,7	22,4	33,7	55,4	55,6	53,6	4,3	8,7	0,6	-3,7	4,3

Таблиця 2

Міжнародні надходження від туризму по регіонах світу

	Міжнародні надходження від туризму Місцеві валюти, постійні ціни (зміна %)				Ринок частка (%)	Надходження (US \$)				Надходження (євро)			
						(млрд.)			за приїзд	(млрд.)			за приїзд
	12/13	14/13	15/14	16/15		2016	2014	2015	2016	2016	2014	2015	2016
Світ	5,6	4,3	4,1	2,6	100	1,252	1,196	1,220	990	942	1,078	1,102	890
Розвинена економіка	6,0	5,1	2,9	1,6	64,5	829	773	787	1,150	624	697	711	1,040
Економіка, що розвивається	4,7	2,8	6,4	4,4	35,5	423	422	433	790	318	381	391	710
Регіонами ОНСТО:													
Європа	4,1	4,4	2,7	0,9	36,7	513,7	449,6	447,3	730	386,7	405,3	404,1	660
Азія і Тихий океан	8,5	1,5	2,5	4,8	30,1	359,0	349,4	366,7	1,190	270,2	314,9	331,3	1,070
Америка	6,6	6,7	8,2	2,7	25,7	288,9	305,6	313,2	1,570	217,5	275,5	283,0	1,420
Африка	2,5	3,7	0,5	8,3	2,9	36,5	32,8	34,8	600	27,5	29,5	31,4	540
Середній Схід	1,9	5,1	1,3	-2,0	4,7	53,6	58,2	57,6	1,080	40,3	52,4	52,0	970

Як видно з таблиці найбільшим учасником міжнародного туристичного обміну є Європа. За нею йдуть країни Азії і Тихоокеанського регіону та Америка.

Аналізуючи чинники, що впливають на формування структури регіонального туризму, слід виділити особливу роль внутрішньорегіональних і міжрегіональних поїздок.

Домінуюче становище Європи в міжнародному туризмі обумовлюється тим, що майже 85% її іноземного туризму забезпечується за рахунок туристичного обміну між європейськими країнами і тільки 15% складають прибуття з інших регіонів. Тісні економічні, культурні зв'язки, географічна близькість, розвинена мережа транспортних комунікацій, унікальні туристичні ресурси, високорозвинена туристична індустрія, єдина валюта, безвізовий режим подорожей – все це сприяє розвитку міжнародного туризму в Європі.

Внутрішньорегіональний туризм також відіграє велику роль в Американському регіоні: на його частку припадає майже 75% міжнародного туризму. В основному це туристський обмін між США, Канадою і Мексикою.

Азія, Африка і Близький Схід до недавнього часу грали незначну роль у розвитку міжнародного туризму, але вони поступово нарощують темпи, і їх частка в міжнародному туризмі з кожним роком збільшується. У той же час частка Європи та Америки потроху зменшується. Це пояснюється тим, що багато країн Азії, Африки, Близького Сходу стали проводити активну туристську політику, залучаючи значні маси туристів з інших регіонів.

Проте Європа, Америка, а також деякі країни Азії, як і раніше залишаються основними генераторами міжнародного туризму, що є показником оптимального співвідношення високо розвинутої туристичної інфраструктури і прийнятної цінової політики даних регіонів. [2]

Найпопулярніші туристичні напрямки в світі є Франція, США, Іспанія та Китай, які продовжують очолювати рейтинг міжнародних прибуттів в 2016 році.

Нижче наведено перелік лідируючих країн – туристських центрів шести регіонів, позначених СОТ, а також основних країн, що генерують в ці країни туристські потоки (табл. 3).



Міжнародний туризм в регіонах світу

Основні країни - туристські центри регіону	Основні генеруючі країни для регіонів
Африка	
Туніс, Марокко, Алжир, ПАР, Ботсвана, Кенія, Зімбабве, Свазіленд	Франція, Німеччина, Великобританія, Італія, США, Іспанія, Швейцарія, Нідерланди
Америка	
США, Пуерто-Ріко, Канада, Домініканська Республіка, Мексика, Багамські острови, Аргентина, Бразилія	США, Великобританія, Канада, Німеччина, Мексика, Франція, Японія, Скандинавські країни
Азіатсько-Тихоокеанський	
Китай, Малайзія, Гонконг, Японія, Таїланд, Корея, Сінгапур, Австралія	Японія, Великобританія, США, Німеччина, Корея, Таїланд, Австралія, Нова Зеландія
Європа	
Франція, Австрія, Іспанія, Великобританія, Італія, Німеччина, Угорщина, Швейцарія	Німеччина, Нідерланди, Великобританія, Франція, Італія, Скандинавські країни, США, Бельгія
Середній Схід	
Йорданія, Єгипет, Саудівська Аравія, ОАЕ, Сирія, Бахрейн	Єгипет, Йорданія, США, Німеччина, Великобританія, Франція
Південна Азія	
Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Непал, Мальдіви, Бангладеш, Іран	Великобританія, Індія, США, Німеччина, Франція, Японія, Італія

У надходженнях США та Іспанія залишилися на вершині, потім Таїланд, який в минулому році піднявся до номера 3, а Китай – четвертий. Франція і Італія піднялися в надходженнях на 5-ю і 6-ю позиції відповідно, в той час як Великобританія, Мексика і Таїланд піднялися на 6, 8 і 9 місце в заїздах.

У 2016 році Китай, США та Німеччина очолили виїзний туризм в своїх відповідних регіонах і продовжують утримувати лідерство в доходах від цієї діяльності.

За дослідженнями СТО у 2016 р. подорожували з метою проведення дозвілля, відновлення сил і відзначення свят майже половина міжнародних туристів (53%). Приблизно 13% міжнародних туристів подорожували з питань бізнесу та професійними цілями. 27% поїздок відбувалося з метою, відвідування друзів і родичів (VFR), релігійні причини та паломництво, здоров'я, лікування, 7% туристів мета візиту не була установлена [4].



Малюнок 1. В'їзний туризм за призначенням, 2016

У 2009 р. дослідницька компанія Oxford Economics вперше встановила взаємозв'язок між діловим туризмом і зростанням бізнесу: кожен долар США, вкладений в ділові подорожі, створює додаткову вартість в сумі 3,8 долара США (таким чином проявляється туристичний мультиплікатор ділового туризму). Разом з тим аналізуючи підсумки діяльності в сфері туризму, майже 40% компаній підтвердили, що скорочення ділових подорожей негативно впливають на результати їх діяльності: при скороченні ділового туризму на 5% скоротили обсяги продажу на 11%, на 12% знизилася ефективність внутрішньофірмових комунікацій, на 10% – кількість внутрішніх ефективних бізнес-ініціатив, 8% становила втрата лояльності клієнтів. Вищенаведені дослідження свідчать про перспективність розвитку ринку ділового туризму як необхідної складової успіху бізнесу. [2]

Діловий туризм є одним з найбільш економічно ефективних видів туризму в світі, особливістю якого є зростання попиту на комбіновані програми, які співпадають 3-4 дні роботи та 1-3 дні якісного відпочинку.

Підрахунки показали, що добові витрати на делегатів різноманітних ділових зустрічей, конгресів, симпозіумів перевищують 345 доларів, а звичайний турист витрачає за день в середньому \$ 100-200, що також сприяє розвитку ділового туризму [3].

Сьогодні ідея поїхати на інший кінець земної кулі, щоб познайомитися з останніми досягненнями науки, перейняти досвід у колег по галузі або укласти контракт, зовсім не видається надлиш-



ками буржуазного життя. Незважаючи на розвиток інтернет-технологій, практичний досвід не зможе замінити ніщо: сісти за кермо новенької машини на автомобільній виставці в Токіо, взяти участь в конгресі пластичних хірургів в Ріо або оцінити красу виїзного інсентива з колегами – ось лише деякі з варіантів ділових поїздок. В результаті цього на ринку бізнес-туризму встигли скластися свої найпопулярніші напрямки.

Виходячи з цих міркувань компанії намагаються організовувати ділові зустрічі, конференції, проводити семінари за кордоном. Більшою мірою це стосується міжнародних компаній, тому що учасники заходу їдуть з усіх кінців світу. Заходи проводять в зручному та доступному для всіх місці [2].

Розглянемо найпопулярніші країни для проведення ділових зустрічей та їх переваги.

Європа, безумовно, найпопулярніший напрям ділового туризму. Тут розташовуються штаб-квартири провідних світових концернів в будь-якій сфері – від автопрому до виробництва іграшок, від нафтовидобутку до косметології, тут можна зберігати і примножувати капітали в надійних банках, тут розписується на папері і втілюється в життя науково-технічний прогрес. Одних тільки виставок в Європі за рік проходить близько восьми тисяч, і не знайти такої галузі виробництва і споживання, якої не була б присвячена хоча б одна тематична виставка.

Німеччина давно і міцно утримує першість по виставковому туризму – в рік тут проводиться близько 1700 виставок: в одному тільки Франкфурті-на-Майні їх до десяти щомісяця, а число експонентів на кожній – від тисячі до трьох тисяч! Відвідування міжнародних виставок – доля не одних тільки професіоналів. Наприклад, в Берліні проводяться такі цікаві для всіх заходи, як нумізматична виставка, виставка вегетаріанського харчування, виставка виробників одягу великих розмірів і багато інших, які із задоволенням відвідують і далекі від бізнесу туристи [1].

На другому місці за кількістю виставок Франція, в рік їх проводиться тут близько 700. Тематика настільки ж різноманітна, з додаванням істинно французької «перчинки»: виробників сирів, вина, тканин високої моди і так далі. Також виставковий туризм розвинений, нехай і в меншій мірі, в Італії (від автомобільної до текстильної промисловості) і Великобританії.

Однією з найпопулярніших країн світу в сфері ділового туризму по праву визнана Австрія. Відень є одним з найважливіших центрів ділового міжнародного туризму і місцем проведення великих європейських зустрічей та конгресів на найвищому рівні. Тут щорічно відбувається близько 72% всіх найбільших європейських ділових заходів. Найпопулярніші місця для проведення зустрічей є університети та інші освітні установи. У регіонах

Австрії передовиками в цій області є традиційні ярмарки, конференції і семінари. Майже половина всіх заходів проводиться в конференц-готелях, а друга половина організовується в численних музеях і палацах. Найчастіші теми для ділових заходів і конференцій Австрії – це медицина і питання економіки.

Ті самі тенденції можна відслідкувати на прикладі, африканських країн, там де успішно розвивається економіка – широко представлений діловий туризм. По прибуттю туристів з діловими цілями лідирують Марокко і ПАР. Високий темп зростання бізнес-туризму показують і Зімбабве, Республіка Конго і Ефіопія [3].

В'їзний туристичний потік в Африку в основному складається з жителів США, Європи і Канади. Для бізнес-туристів з Європи, важливим фактором вибору місця для проведення ділових заходів в Африці є відносна дешевизна пропонованих тут послуг на організацію конференцій і територіальна близькість. Найчастіше серед європейців, які відвідують Африканський континент, зустрічаються туристи з Німеччини та країн Скандинавії. Для них дуже популярний контраст між батьківщиною і місцем проведення ділових зустрічей.

І як і раніше, перше місце в туристичних потоках займають бізнес-туристи з Франції і Великобританії. Ці поїздки для них хоча і далекі, але вельми вигідні за ціною. Провідне місце в більшості країн Африки займають туристи зі США.

Особливий розвиток міжнародного ділового туризму простежується в Великобританії. Завдяки високому рівню економіки країни, швидку урбанізації, розвитку освіти і передове трудове законодавство. Столиця Великобританії – Лондон, є гігантським транспортним вузлом, звідки розходяться залізничні й автомобільні дороги в усі частини країни і в континентальну частину Європи. В околицях Лондона розташовані кілька аеропортів, а в гирлі річки Темзи знаходиться Тілберті – порт, куди щодня прибувають круїзні судна [2].

У Лондоні існують величезні можливості для організації бізнес-туризму. В місті знаходиться науковий центр Великобританії і входять до його складу Королівське суспільство, Грінвічська обсерваторія та університет, це дає можливість проводити тут конгреси і наукові конференції. Безліч різноманітних стадіонів і спортивних майданчиків передбачає проведення в Лондоні спортивних зустрічей і змагань. Також Лондон є найбільшим у Великобританії промисловим, торговим і фінансовим центром, що сприяє проведенню ділових зустрічей і заходів.

Висока якість інфраструктури і послуг вигідно виділяє Швейцарію серед інших напрямків для організації заохочувальних поїздок і міжнародних конференцій. На сьогоднішній день в країні реалізуються понад двадцять найбільших проектів з

будівництва і розширення різних об'єктів, що призначаються для розміщення гостей і проведення конференцій. Все це в сукупності буде відповідати запитам організаторів майбутніх заходів і різних міжнародних конференцій.

Протягом цих шести років приблизно двадцять один новий об'єкт надійде в розпорядження сектора конференц-туризму, в їх числі виставкові площі, конференц-зали та готелі. Обсяг інвестицій, запланований на цей період, дорівнює одному мільярду швейцарських франків [1].

Не відстає сектор ділового туризму і Гонконгу.

Економіки, що розвиваються Сходу – Південної Кореї, Сінгапуру, Гонконгу і Тайваню (нагадаємо, два останніх – спеціальні адміністративні райони Китаю) – не дарма отримали назву азіатських тигрів: за час, що минув з початку 60-х років, вони змогли вибитися в передові країни Азії і успішно конкурувати з розвиненими економічними системами світу. Ось лише деякі галузі виробництва, за якими «азіатські тигри» з легкістю затикають за пояс країни Європи і США: електронні пристрої та дисплеї для них, суднобудування, спортивний одяг, взуття та інвентар (Тайвань), нафтопереробка, комп'ютеризація та роботизація (Сінгапур), атомна енергетика, машинобудування, суднобудування (Південна Корея) [3].

Навіть масштабна криза 90-х не стала для «тигрів» фатальною. Гонконг може похвалитися суперсучасним виставковим центром AsiaWorld Ехро, які приймають щорічно близько сотні виставок, лівова частка яких є найбільшими в Азії і одними з найбільш значущих в світі.

Японія посідає одне з перших місць за рівнем економік світу. В Японії найактуальніші виставки автомобільної промисловості, комп'ютерних технологій та медицини. Китай – напрямок практично на будь-який діловий інтерес – від виробництва електрокомпонентів і устаткування для важкої промисловості до меблів, іграшок, текстилю та моди. Основний контингент бізнесменів в цих двох країнах – жителі Далекого Сходу Росії. Завдяки різним візовим пільгам, зручному і недорогому перельоту, а також швидкої транспортуванні товару з Китаю і Японії бізнесменам з цих регіонів простіше і вигідніше вести справи з найближчими закордонними сусідами.

Сполучені Штати – один із пріоритетних напрямків ділових поїздок для вітчизняних бізнесменів. Навчання та підвищення кваліфікації по ряду спеціальностей (авіація, будівництво, ІТ) в США – запорука успішної кар'єри у будь-якій країні світу. Незважаючи на не завжди легке отримання візи,

тривалий і витратний переліт і загальну супутню дорожнечу (проживання, транспортування товару і т.д.), бізнесмени всього світу давно і міцно зв'язані з Америкою. Причини цього очевидні: американська економіка – канонічний приклад для наслідування всьому світу, долар – міцна валюта, різноманіття виробництва дозволяє успішно вести справи з США практично в будь-якій сфері. Ділові поїздки в США – перш за все на виставки промислового обладнання, комп'ютерних технологій, медицини та багатьох інших галузей.

Серед напрямків ділового туризму набирає популярність Індія – тут розвинена фармацевтична промисловість, і світові аптечні дистриб'ютори вважають за краще купувати ліки в Індії. Дуже важливі і країни арабського світу: бізнесмени з успіхом відвідують ОАЕ – один зі світових лідерів по концентрації капіталів. Нафта і газ також сконцентровані в арабських державах: Іраку, Лівії і т.д., компанії різних країн світу мають свої постійні представництва в цих країнах і ведуть видобуток корисних копалин [2].

## Висновки з проведеного дослідження.

З наведеного вище можна зробити наступні висновки – лідерами міжнародних індивідуальних ділових поїздок є Європа. США займає першість з поїздок на конференції і конгреси та на інсентив-заходи; лідерства в світі за кількістю міжнародних зустрічей асоціацій (конвенцій); найбільш яскраво проявляється домінування на території одного регіону. Характерна особливість Азіатсько-Тихоокеанського регіону – приналежність до нього країн з відносно невисоким рівнем економічного розвитку. Крім того, профілем ділового туризму у цьому регіоні є організація конференцій, конгресів і виставок, а також проведення ділових зустрічей в спеціалізованих конгрес-центрах.

В даний час з трьох Центрів світового ділового туризму (Західна Європа, США, АТР) провідну роль відіграє Західна Європа, а найбільш динамічно розвивається Азіатсько-Тихоокеанський регіон.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зорин І.В., Квартальнов В.А. Енциклопедія туризму. Справочник. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 368 с.
2. Папирян Г.А. Международные экономические отношения. Экономика туризма. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
3. Семенов В.Ф., Назаренко О.В. Географія туризму. Навчальний посібник. – Одеса: Атлант, 2016. – 404 с.
4. UNWTO Tourism Highlights 2017 Edition. – 15 p.

## ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

### THE PROBLEM OF DETERMINATION OF THE INNOVATION DEVELOPMENT STRATEGY OF UKRAINE

УДК 330.341

**Пальчук О.І.**к. е. н., доцент кафедри  
бізнес-економікиКиївський національний університет  
технологій та дизайну

*У статті розглянуто проблеми та перспективи інноваційного розвитку економіки нашої країни. Проаналізовано стратегічні напрями розвитку галузей економіки та окреслено стратегічні завдання інноваційного розвитку. Особливу увагу приділено якості освіти та її значенню у сучасній глобальній системі.*  
**Ключові слова:** стратегія, інноваційний розвиток, інновації, економіка знань, інноваційна економіка.

*В статье рассмотрены проблемы и перспективы инновационного развития экономики нашей страны. Проанализированы стратегические направления развития отраслей экономики и очерчены стратегические задания инновационного развития.*

*Особое внимание уделено качеству образования и его значению в современной глобальной системе.*

**Ключевые слова:** стратегия, инновационное развитие, инновации, экономика знаний, инновационная экономика.

*The article is devoted to the innovation development of our country's economy. The strategic directions of industries are analyzed and strategic tasks of innovation development of our country are described. Special attention is devoted to the quality of education and its meaning in the modern global economy.*

**Key words:** strategy, innovation development, innovations, knowledge economy, innovation economy.

**Постановка проблеми.** Не викликає сумнівів, що сучасна модель економічного розвитку країни має базуватися на ефективному впровадженні інновацій. За даними Глобального індексу конкурентоспроможності, країни, головним чинником формування валового внутрішнього продукту яких є експорт сировинної бази, посідають місця у третій-четвертій десятці, тоді як місця у першій-другій десятках займають країни – експортери високотехнологічного обладнання та новітніх технологій. Вирішуючи питання, яку модель інноваційного розвитку слід вибрати для нашої країни, варто уважно вивчити досвід зарубіжних країн. Водночас на основі вивченого досвіду та беручи до уваги особливості нашої країни, слід розробити та впроваджувати власну модель. Для цього потрібно передусім вирішити ключове питання про роль держави та механізми її впливу на інноваційні процеси в економіці. Проаналізувавши досвід країн, що зуміли подолати свою відсталість і вийти в лідери інноваційного розвитку (Японія, Південна Корея, Ірландія, Фінляндія), можна перекоонатися, що в кожній із них держава була не просто активним учасником цих процесів, а зазвичай цілеспрямовано організовувала розбудову інноваційної економіки [1, с. 9].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Хоча питання інноваційного розвитку економіки нині є дуже актуальним і досліджується багатьма як вітчизняними, так і зарубіжними вченими, зокрема такими, як К. Фрімен, М. Кондратьєв, Й. Шумпетер, П. Друкер, В. Геєць, А. Чухно, О. Саліхова [2–8], слід відзначити, що проблеми розгляду стратегії державного розвитку та впливу держави на інноваційний розвиток розглянуто недостатньо.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз шляхів пошуку активізації інноваційної діяльності нашої країни та визначення ролі держави в ньому.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах сталий розвиток економіки визначальною мірою залежить не від обмежених ресурсних можливостей, а від інноваційної політики держави. Більшість учених уже давно основною рушійною силою розвитку країни вважає науково-технічний прогрес, а інновації – каталізаторами економічного зростання. В Україні актуальність визначення та розуміння всіх аспектів інноваційної діяльності значно зростає у зв'язку з розумінням важливості переходу на інноваційну модель розвитку економіки та її обрання за основу стратегічного курсу держави.

Зважаючи на динаміку світового розвитку, можна з високою ймовірністю передбачити, що в майбутньому будуть створюватися умови для фінансування глобальної інноваційної системи, основу якої становитиме інноваційний потенціал країн із високим рівнем інтелекту та розвитку інновацій. Сьогодні світ вийшов на постіндустріальну парадигму розвитку, коли конкурентоспроможність країн визначається розвитком інновацій та інформації, перевагами освіти, а не статичними факторами, пов'язаними із забезпеченістю матеріальними ресурсами, що були притаманні попереднім устроєм. У разі розвитку країни на індустріальній основі недостатніми є навіть значні накопичення капіталу.

Досвід розвинених країн свідчить, що ключова роль у забезпеченні та належному спрямуванні інноваційного розвитку, формуванні національної інноваційної системи належить саме державі.

Непослідовність інвестиційної та інноваційної політики нашої держави, відсутність підтримки високотехнологічних виробництв та стимулювання інноваційних процесів призвело до занепаду високотехнологічних підприємств і домінування сировинних.

Постійна відсутність будь-яких економічних стимулів, у тому числі фінансування, призвела до значного згортання наукових досліджень та розробок у промисловості. З кожним роком усе більше поглиблюються тенденції технологічного відставання від розвинених країн, що виявляється у зниженні конкурентоспроможності, експорті переважно сировинних товарів, гальмуванні розвитку високотехнологічних галузей промисловості, падінні якості робочої сили. Посилення таких тенденцій може призвести до загроз національній безпеці держави та втрати нею економічної незалежності.

Для виходу на траєкторію стрімкого розвитку країні необхідно виробити правильну державну інноваційну стратегію.

Поняття «стратегія» досить часто спрощено розуміється як характеристика плану дій, який розрахований на довгостроковий період. Між тим воєнними теоретиками було доведено, що його слід розуміти ширше. Значний ступінь невизначеності в перебігу воєнних операцій, пов'язаний із непередбачуваністю дій противника, поставив питання щодо необхідності зміни плану дій відповідно до ситуації задля досягнення визначених цілей. На відміну від плану, що передбачає жорстку послідовність дій, стратегія держави має коректуватися відповідно до великої кількості чинників [9, с. 9]. Так, прусський генерал Гельмут Мольтке характеризував стратегію як «еволюцію первинної керівної ідеї відповідно до обставин, які постійно змінюються» [10, с. 36].

Господарський кодекс України визначає економічну стратегію так: «Економічна стратегія – вибраний державою курс економічної політики, розрахований на тривалу перспективу і спрямований на вирішення крупномасштабних економічних та соціальних завдань, завдань культурного розвитку, забезпечення економічної безпеки держави, збереження і примноження її економічного потенціалу і національного багатства, підвищення народного добробуту. Економічна стратегія включає визначення пріоритетних цілей економіки, засобів та способів їх реалізації виходячи зі змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що мають місце в національному та світовому господарстві, та враховуючи законні інтереси суб'єктів господарювання» [11].

Національна інноваційна стратегія держави обов'язково повинна забезпечувати ресурсну підтримку, включаючи бюджетне фінансування, податкове стимулювання, кредитну підтримку, стимулювання процесів оновлення технологій, передачі наукових розробок із наукових інститу-

тів та учбових закладів у виробництво, що можна досягти за допомогою розвитку системи освіти та ринку інтелектуальної власності.

Під стратегією інноваційного розвитку слід розуміти злагоджену сукупність дій щодо активізації інноваційних процесів у країні для створення ефективної національної інноваційної системи. Затверджена стратегія має стати головним орієнтиром інноваційної політики держави [12].

Досвід країн, що успішно проводили інноваційну діяльність, дає змогу виокремити три типи стратегій: запозичення, перенесення, нарощування.

Стратегія запозичення ґрунтується на використанні власного застарілого науково-технічного потенціалу та дешевої робочої сили для створення інноваційного для країни реципієнта, проте застарілого для розвинених країн виробництва. Перспективами такої стратегії є розвиток у майбутньому власного науково-технічного виробництва та відродження науково-технічного потенціалу. Подібної стратегії дотримувалися країни Південно-Східної Азії та Китай.

Стратегія перенесення полягає у використанні наявного зарубіжного науково-технічного потенціалу та його перенесенні на власну економіку. Така стратегія дає змогу виробляти наукомістку продукцію, що користується попитом на зарубіжних ринках. Цю стратегію в післявоєнний період використовувала Японія.

Стратегія нарощування полягає у посиленні власного науково-технічного потенціалу шляхом залучення найкращих учених, інтеграції навчальних закладів, наукових інститутів та виробництва, тобто витрачання коштів на дослідження та розробки всередині країни. Такої стратегії дотримуються країни – технологічні лідери, такі як США, Великобританія, Франція.

Сьогодні в нашій країні пріоритетними є інноваційні стратегії перенесення та запозичення, тоді як у низці галузей можна застосовувати стратегію нарощування, яка може забезпечити високий технологічний рівень розвитку країни на основі ефективного використання власних науково-технологічних ресурсів. Так, на нашу думку, стратегія нарощування може бути реалізована в Україні в окремих пріоритетних напрямках інноваційної діяльності, для реалізації яких є науково-технічний і виробничий потенціал. До таких галузей належать аерокосмічна промисловість, деякі підгалузі хімічної та радіоелектронної промисловості, виробництво оптико-електронної техніки.

Насправді стратегії перенесення та запозичення є стратегіями імітації інновацій і необхідні для скорочення технологічного відриву України від розвинених країн. Галузі з використанням таких стратегій повинні фінансуватися за рахунок приватного сектору, а роль держави полягає у реалізації відповідної державної політики та створенні сприятливих умов для підви-



щення попиту на інновації. Стратегія нарощування спрямована на досягнення технологічного лідерства в певних галузях і повинна в перспективі приводити до підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Проте реалізація цієї стратегії потребує залучення значної кількості державних ресурсів і не може одночасно реалізовуватися на багатьох напрямках, а отже, для реалізації цієї стратегії варто орієнтуватися на пріоритетні напрями діяльності.

Так, у Програмі розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні базовими галузями економіки, в яких реалізуються інвестиційні та інноваційні проекти, визначено паливно-енергетичний, агропромисловий, житлово-комунальний і машинобудівний комплекси та транспортну інфраструктуру.

Пріоритетами розвитку базових галузей економіки, в яких реалізуються інвестиційні та інноваційні проекти, згідно з Програмою, є:

- забезпечення розвитку енергетичної інфраструктури, зокрема газотранспортної системи, атомного та ракетно-космічного машинобудування, авіа- і суднобудування;
- видобування нафти, газу та вугілля;
- виробництво, перероблення та зберігання сільськогосподарської продукції;
- будівництво і реконструкція автомобільних доріг загальнодержавного значення (у межах міжнародних транспортних коридорів), міжнародних аеропортів та вокзалів, морських портів, інших об'єктів інфраструктури;
- реконструкція систем тепло- і водопостачання та водовідведення;
- будівництво житла;
- виробництво альтернативних джерел енергії, сільськогосподарської техніки, обладнання та комплектувальних виробів для неї, вантажно-підіймальної та дорожньої техніки, нафтогазопромислового, гірничошахтного і гірничорудного обладнання та бурового інструменту.

Водночас для побудови стратегії та окреслення ключових галузей необхідно оцінити стартову ситуацію, в якій сьогодні перебуває країна. У цьому ракурсі вкрай важливим є визначення організацій та підприємницьких структур, що мають найбільший інвестиційний потенціал. Передусім це наукові центри Національної академії наук України, такі як Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона, Інститут монокристалів, Інститут фізики та напівпровідників ім. В.Є. Лошкарєва, Інститут проблем матеріалознавства ім. І.М. Францевича, Інститут сцинтиляційних матеріалів, Київський та Харківський політехнічні інститути тощо. По-друге, необхідно оцінити кадровий потенціал української економіки, де слід відзначити високу кваліфікацію програмістів. По-третє, потрібно орієнтуватися на світові тенденції технологічного розвитку, що користуватимуться попитом у майбутньому.

Так, за оцінкою експертів, до 2020 р. частка альтернативних видів енергії досягне близько 30% усіх енергоносіїв, а в найбільш розвинених країнах ще більше. Великою популярністю користуватимуться розробки, пов'язані з нанотехнологіями, авіа-, роботобудування, виробництво програмного забезпечення, нових видів озброєнь, телекомунікацій, нових матеріалів, нано-, біо-, телекомунікаційних технологій.

Якщо проаналізувати статистику вітчизняних експортно-імпорتنих операцій, можна зауважити про критичну залежність нашої країни від імпорту високотехнологічних продуктів, тобто продуктів, де створюється висока додана вартість, та експорту переважно сировини та низькотехнологічної продукції. Аналіз структурної динаміки промисловості за технологічними укладами свідчить про те, що продукція п'ятого технологічного укладу (авіа-, роботобудування, виробництво програмного забезпечення, нових видів озброєнь, телекомунікацій, нових матеріалів) становить лише близько 3%, а шостого укладу (нано-, біо-, телекомунікаційні технології) – практично не виробляється. Близько 96% виробництва займає продукція третього та четвертого технологічних укладів [13].

Загалом факторами, які передусім перешкоджали здійсненню інноваційної діяльності, були вартісні, а саме: нестача власних коштів (80,1% обстежених підприємств), великі витрати на нововведення (55,5%), недостатня фінансова підтримка держави (53,7%), високий економічний ризик (41%), тривалий термін окупності нововведень (38,7%), відсутність коштів у замовників (33,3%). Також заважали недосконалість законодавчої бази (40,4%), відсутність попиту на продукцію (16%), відсутність кваліфікованого персоналу (20%), відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями (19,7%), нестача інформації про ринки збуту (17,4%), нестача інформації про нові технології (17,3%) [14].

Критично оцінюючи ситуацію, зауважимо, що, зважаючи на різноманітні показники розвитку починаючи від ВВП, ВНП та закінчуючи рейтингом конкурентоспроможності країн та рейтингом за рівнем глобалізації, Україна знаходиться на досить низьких позиціях, що часто схиляє багатьох дослідників до думки про значну технологічну відсталість нашої країни. Водночас автор вважає за потрібне виокремити сильні сторони нашої держави й орієнтуватися саме на них під час вироблення державної політики інноваційного розвитку. Звісно, статистика нашого експорту та імпорту дає змогу говорити про значний експорт ресурсів та імпорт високотехнологічного обладнання та споживчих товарів, що притаманно сировинним економікам низького технологічного укладу. Водночас за рівнем освіченості населення та якості

людських ресурсів, незважаючи на значну міграцію кваліфікованої робочої сили, ми все ще конкурентні на світовому ринку. На думку академіка та заслуженого економіста України В. Гесця, навіть на першому місці, якщо унормувати показники за кількістю, питомою вагою фахівців із вищою освітою та студентів, що отримують дипломи з наукових та інженерних спеціальностей [14, с. 38]. На наше переконання, інтелектуальний потенціал в Україні сьогодні значно недооцінений.

Що стосується фінансового забезпечення інновацій, яке часто вважається однією з найголовніших перешкод здійснення інноваційної діяльності, ситуація також є неоднозначною. По-перше, заощадження населення, за оцінками фахівців, становлять близько 140 млрд. доларів і нині не працюють на економіку за рахунок відсутності можливостей їх ефективного залучення. Через непевну політику банків, значні коливання курсу гривні, що значно знецінюють національну валюту, нестабільність і часто неможливість забрати за потреби власні кошти населення не довіряє банківській системі. Крім того, досвід багатьох країн свідчить про те, що за умов створення сприятливого інституційно-інноваційного середовища та залучення значного обсягу інвестицій фінансові ресурси країни не можуть бути перепорою для розвитку. Слід також відзначити, що важливим є залучення інвестицій великих транснаціональних компаній, адже, залучаючи інвестиції великих промислових гігантів, ми одночасно вирішуємо й питання безпеки. Великою мірою безпека країни забезпечується присутністю найбільших міжнародних корпорацій на її території. На думку багатьох політичних експертів, РФ стикнулася би з набагато більшим опором та санкціями, якби на території Східної України були не заводи місцевих олігархів, а підприємства великих транснаціональних корпорацій, таких як Apple, Intel та Microsoft.

Незважаючи на щорічне погіршення ситуації в освіті та науці, українська наука все ще посідає пристойне місце в світі. Часто порушується питання про невпровадження вітчизняних розробок та відсутність на них попиту, проте можна привести безліч прикладів, коли розробки українських учених реалізувалися у закордонних проєктах. У нашій країні через відсутність попиту на інновації, а також поганий взаємозв'язок освітньої, наукової та виробничої галузей навіть перспективні дослідження часто не отримують практичної реалізації.

На нашу думку, інноваційні підприємства, що займаються дослідженнями та освоєнням технологій, не можуть працювати в режимі звичайних підприємств, адже вони постійно мають знаходитися у режимі освоєння інноваційної продукції і підходи до них як до звичайних підприємств є неприйнятними.

Основна проблема, на нашу думку, полягає не у браку фінансів чи недосконалості законодавства, а у відсутності довгострокової стратегії, спрямованої на майбутнє. Постійна нестабільність, мінливість політики призводять до відчуття тимчасовості. Країна тривалий час живе сьогоднішнім днем, від бюджету до бюджету, тоді як розвиток інновацій потребує довгострокового планування. Інвестування інноваційних та венчурних підприємств у наших реаліях призводить до величезних економічних та політичних ризиків. Тобто необхідно створити потужну довгострокову мотивацію, що буде переважати мотивацію отримання швидкого доходу. Для цього можна використати й податкові стимули, такі як субсидії, зниження оподаткування, прискорена амортизація тощо.

Звісно, не можна не згадати про інші проблеми, що прямо пов'язані з активізацією інноваційної активності держави. Визначальним у вирішенні стратегічних завдань інноваційного розвитку є якість державного управління та реформування державних інституцій. Для успіху в галузі інновацій необхідно також змінити ситуацію зрощування великого бізнесу із владою, адже вигоди, що отримує великий бізнес, сьогодні значно переважають інтерес до інновацій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Україна може і повинна використовувати поточну кризу для переходу до економіки XXI ст. Для цього, насамперед, про що постійно наголошується вченими, необхідно зняти всі бюрократичні перепони для розвитку бізнесу. Звісно, сьогодні країна знаходиться не в найкращому економічному становищі й економічні проблеми, пов'язані з втратою території, є значущими. Втрата Донбасу, навіть тимчасова, – це відчутний удар по українській економіці. З іншого боку, в кожній кризі міститься елемент прогресу, який потрібно правильно використати. Економіка Донбасу – це економіка минулого століття, а країні вже давно потрібно переходити від економіки копанок до інноваційної економіки, або економіки знань. Для цього вкрай необхідно визначитися з пріоритетними для розвитку галузями економіки, в яких реалізуються інвестиційні та інноваційні проєкти. Погоджуючись із Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, ми хотіли би наголосити на тому, що, крім перелічених пріоритетних галузей, що включають, безперечно, такі важливі інфраструктурні моменти, як будівництво і реконструкція автомобільних доріг загальнодержавного значення (у межах міжнародних транспортних коридорів), міжнародних аеропортів та вокзалів, морських портів, інших об'єктів інфраструктури, розвиток енергетичної інфраструктури, також виробництво, перероблення та зберігання сільськогосподарської продукції, розвиток альтернативних джерел енергії, які є також й елементами безпеки держави, потрібно звернути увагу на освітню галузь та її важливість для інвестиційного

розвитку держави. Адже усвідомлення того, що знання сьогодні є одним із найважливіших чинників розвитку економіки, змушує розвинені держави приділяти освіті величезну увагу. Так, у Сінгапурі, досвід якого намагаються копіювати багато країн світу, панує культ освіти. Саме привілеї високої освіти сінгапурців вважаються урядом найбільш вагомим ресурсом для процвітання країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попович О.С. До питання про визначення стратегії інноваційного розвитку України / О.С. Попович // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 3. – С. 57–71.
2. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation / C. Freeman. – 2 ed. – London : Frances Pinter, 1982. – 250 p.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 768 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
6. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В.М. Гееця. – К. : Ін-т екон. прогнозів. НАН України, 2003. – 1008 с.
7. Чухно А.А. Твори : у 3-х т. / А.А. Чухно ; НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фін. України. – К., 2006. – 510 с.
8. Саліхова О.Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні : [монографія] / О.Б. Саліхова ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 624 с.
9. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : [монографія] / Я. Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.
10. Thompson J.L. Strategic Management. – Thomson Learning, 2001. – Р. 36.
11. Господарський кодекс України (ст. 9) від 16 січня 2003 р. № 436-IV.
12. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : [монографія] / З.С. Варналій. – Київ : Знання України, 2015. – 463 с.
13. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, затверджена Постановою КМУ від 2 лютого 2011 р. № 389.
14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упоряд.: Г.О. Андрощук [та ін.]. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.



# ВИКОРИСТАННЯ НЕТРАДИЦІЙНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ ЄС ЯК ПРИКЛАД МОНЕТАРНОГО НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ

## USING UNCONVENTIONAL MONETARY POLICY IN EMU COUNTRIES: A CASE OF MONETARY NEO-PROTECTIONISM

У статті проаналізовано особливості використання нетрадиційної монетарної політики в країнах ЄС як приклад монетарного неопротекціонізму. Стверджується, що дискреційна монетарна політика розвинених країн світу еволюціонувала в нетрадиційну монетарну політику як форму антициклічної політики, покликаної попередити колапс банківського сектору, падіння фінансового сектору та реальної економіки. Ідентифіковано інструменти монетарного неопротекціонізму, до яких зараховано заходи кількісного пом'якшення (розширення банківських резервів на рахунках ЦБ) та кредитного пом'якшення (кредитування і надання ліквідності різним фінансовим установам), використані для попередження паніки на фінансових ринках і мінімізації негативних наслідків для реального сектору економіки.

**Ключові слова:** нетрадиційна монетарна політика, монетарний неопротекціонізм, Європейський центральний банк, Єврозона, кількісне пом'якшення, кредитне пом'якшення.

В статье проанализированы особенности использования нетрадиционной монетарной политики в странах ЕС в качестве примера монетарного неопротекционизма. Утверждается, что дискреционная монетарная политика развитых стран мира эволюционировала в нетрадиционную монетарную политику как форму антициклической политики, призванной предупредить коллапс банковского сектора, падение финансового сектора и реальной экономики.

Идентифицированы инструменты монетарного неопротекционизма, к которым отнесены меры количественного смягчения (расширение банковских резервов на счетах ЦБ) и кредитного смягчения (кредитование и предоставление ликвидности различным финансовым учреждениям), использованные для предупреждения паники на финансовых рынках и минимизации негативных последствий для реального сектора экономики.

**Ключевые слова:** нетрадиционная монетарная политика, монетарный неопротекционизм, Европейский центральный банк, Еврозона, количественное смягчение, кредитное смягчение.

The article contains analysis of the specifics of unconventional monetary policy used in EU countries as a case of neo-protectionism. It is argued that discretionary monetary policy in developed countries has evolved into nontraditional monetary policy as a form of anti-cyclic policy, designed to prevent collapse in the bank sector, decline of the financial sector and the real economy. The instruments of monetary neo-protectionism are identified as ones including the measures of quantitative easing (expansion of bank reserves on accounts of central banks) and credit easing (lending and provision of liquidity to various financial institutions), which are used to prevent the panics in financial markets and minimize the negative effects for the real sector of the economy. **Key words:** non-traditional monetary policy, monetary neoprotectionism, European central bank, euro area, quantitative easing, credit mitigation.

УДК 339.9.012.435-339.97

Панченко В.Г.

к. іст. н., докторант

Маріупольський державний університет

**Постановка проблеми.** Протекціонізм у процесі глобалізації економіки перетворився з фокусування на торговельній політиці, базованій на впровадженні тарифних обмежень, а пізніше й нетарифних інструментів захисту, у складний комплексний механізм економічної політики, спрямований на підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її адаптивних до «нової норми» світової економіки проявів, що ми називаємо неопротекціонізмом. Монетарний неопротекціонізм як одна з його форм дедалі активніше стає інструментом як стабілізаційної, так і стимулювальної політики розвинених країн, яскраво демонструючи всі переваги володіння монетарним суверенітетом. Утім, слід визнати: досі в економічній науці не існує домінуючого розуміння останнього. В емпіричному застосуванні доволі часто можна зустріти два трактування цього поняття – вузьке (якщо держава має монополічне право на випуск власної грошової одиниці) та широке (якщо держава має монополічне право на випуск власної грошової одиниці; здійснює ефективний контроль пропозиції грошей у власній економіці, тобто має

можливість гнучко впроваджувати інструменти нетрадиційної монетарної політики).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Британський щотижневик The Economist присвятив низку статей проблемі монетарного протекціонізму [1; 2], вивчаючи його взаємозв'язок із торговельним протекціонізмом, спираючись на заяви високопосадовців як із розвинених країн, так і з тих, що розвиваються. Так, цитуючи президента Бразилії Д. Русеф, до форм прояву монетарного протекціонізму віднесено валютні війни та «монетарне цунамі», під яким розуміють таку рекомбінацію потоків капіталу і глобальної ліквідності, що призводить до непрогнозованих наслідків для платіжних балансів країн-донорів та країн – реципієнтів капіталу. Віце-міністр фінансів КНР Ч. Гангау висловив занепокоєння наслідками надмірної ліквідності внаслідок реалізованої США політики кількісного пом'якшення на країни з ринками, що розвиваються, і резюмував, що за таких обставин Китай удаватиметься до ручного управління курсом юаня, не віддаючи його на поталу ринковим механізмам. Протекціонізм на валютних ринках як

ознаку валютних воєн С. Дюросой, Е. Сіка і З. Бейган [3] розглядали на досвіді ЄС, інтерпретуючи запроваджену ним політику кількісного пом'якшення як новий інструмент сприяння економічному зростанню, здешевлення вартості кредитних ресурсів комерційних банків унаслідок зростання грошової маси в обігу, а отже – стимулювання національного виробництва. Ренесанс економічного націоналізму як об'єктивна реакція на фрагментацію Єврозони розглядається А. ван Райетом не лише як деформаційна домінанта згортання подальших інтеграційних перспектив ЄС (створення єдиного фіскального та банківського союзів), а й як політика окремих європейських держав, спрямована на посилення фінансової та монетарної автономії [4]. Падіння показників світової торгівлі одночасно як тригер націоналістичних інтенцій в економічних політиках розвинених країн і як наслідок останніх вивчали експерти Європейського центрального банку, стверджуючи, що фінансовий та монетарний протекціонізм – яскрава ознака наруги над ідейними засадами вільної торгівлі [5]. Експансіоністський потенціал монетарної політики відзначав неодноразово у своїх доповідях і президент ЄЦБ М. Драгі [6].

**Постановка завдання.** Під час дослідження монетарного неопротекціонізму ми пристаємо до широкого трактування поняття «монетарний суверенітет» і ставимо за мету аналіз використання нетрадиційної монетарної політики в країнах ЄС, продемонструвавши його інструментарій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світова фінансова криза не оминула країни ЄС, де викликала гострі кризові явища, поглиблені внутрішніми структурними диспропорціями. Наслідки вимагали негайних заходів політики з боку ЄЦБ у рамках Єврозони та ЦБ інших країн – членів ЄС, покликаних стримати падіння економіки та стабілізувати фінансовий сектор. У рамках реалізації монетарної політики ЄЦБ переважно використовує традиційні інструменти: операції на відкритому ринку; постійні механізми кредитування; мінімальний рівень резервів кредитних інститутів [7]. Найбільшу роль в операційному механізмі монетарної політики ЄЦБ відіграють операції на відкритому ринку.

1. *Традиційні операції на відкритому ринку* проводяться у вигляді операцій РЕПО (у формі зворотніх угод: ЄЦБ купує активи у комерційного банку з умовою їхнього зворотнього викупу) або кредитування під заставу активів у формі регулярних аукціонів з надання євроліквідності терміном на сім днів (MRO, операції основного рефінансування), а також один-три місяці (LTRO, довгострокові операції рефінансування). Операції MRO забезпечують вплив на ставку відсотку в рамках дуже обмеженого, попередньо визначеного періоду. За допомогою операцій MRO ЄЦБ регулює короткострокові ставки і короткострокову ліквідність

комерційних банків. Щотижневі операції MRO ЄЦБ доповнює регулярними щомісячними операціями LTRO з різними термінами погашення. Операції LTRO використовуються для надання додаткового фінансування і спрямовані на забезпечення довгострокової ліквідності банківського сектору Єврозони. У період загострення кризових явищ регулярні операції ЄЦБ було доповнено аукціонами з надання ліквідності на шість, дванадцять і тридцять шість місяців (шестимісячні, одно- і трирічні LTRO).

2. *Постійні механізми кредитування* (Standing Facilities) набувають двох форм:

1) Кредити овернайт комерційним банкам. У разі напруженої ситуації з ліквідністю на міжбанківському ринку банк може звернутися за допомогою до ЄЦБ – кредитора останньої інстанції. Ставка за кредитами ЄЦБ, за якою регулятор надає в позику кошти кредитним інститутам, вище ставок на міжбанківському ринку. Це верхня межа ставок овернайт.

2) Розміщення надлишкових резервів на рахунках ЄЦБ (Deposit facility). Депозитна ставка ЄЦБ – це ставка, під яку ЄЦБ залучає надлишкові резерви (надлишкову ліквідність) банків у кінці кожного робочого дня. Підвищуючи депозитну ставку, ЄЦБ стимулює зберігати резерви в ЄЦБ (абсорбує ліквідність), зменшуючи депозитну ставку – стимулює банки зменшувати залишки на його кореспондентських рахунках (підвищує ліквідність). Це нижня межа ставок овернайт.

Упродовж 2009–2012 рр. майже вся ліквідність від трирічних операцій LTRO не вийшла за межі регулятора, бо була одразу спрямована на депозити овернайт в ЄЦБ, незважаючи на те що ЄЦБ знижував депозитну ставку. І лише після того, як депозитну ставку було знижено до нульової позначки в липні 2012 р., кошти з депозитів овернайт було переведено на поточні рахунки [7].

3. *Мінімальний рівень резервів.*

1) *Обов'язкові резервні вимоги.* Система обов'язкових мінімальних резервів створена для стабілізації відсоткових ставок грошового ринку, створення (або збільшення) дефіциту ліквідності й управління грошовою експансією. Резервні вимоги для кожної установи визначаються на основі елементів її балансу. Затвердження резервних вимог має базуватися на усереднених за місяць щоденних резервних показниках установи. У грудні 2011 р. ЄЦБ низив рівень обов'язкових резервів до 1% від загального розміру зобов'язань банків для вивільнення додаткової ліквідності в систему.

2) *Екстрена кредитна допомога.* Не є обов'язковою, має тимчасовий характер, передбачає надання екстреної кредитної допомоги окремим фінансовим інститутам. Незважаючи на тимчасовий характер таких операцій, на практиці вони є дієвим і важливим інструментом фінансування для окремих банків і фінансових інститутів [8].

Заходи, вжиті ЄЦБ на першому етапі кризи, були переважно спрямовані на стабілізацію фінансового ринку, передусім банківського сектору, як основи європейської банківської системи. ЄЦБ виконував функцію кредитора останньої інстанції для банківського сектору і надавав додаткову ліквідність. У квітні 2008 р. у відповідь на погіршення ситуації на фінансових ринках ЄЦБ розширив кредитування в рамках операцій LTRO і продовжив термін кредитів у рамках операцій на шість, 12 і 36 місяців. Правила доступу до кредитів від ЄЦБ були суттєво лібералізовані, як і вимоги до забезпечення. Разом із продовженням термінів фінансування комерційних банків Єврозони ЄЦБ поступово знижував відсоткові ставки, за якими надавалися кредити.

В арсеналі ЄЦБ є три різновиди відсоткових ставок: *ставка рефінансування* (за якою ЄЦБ кредитує банки Єврозони в рамках операцій MRO (у період кризи ставки за операціями MRO і LTRO були уніфіковані)); *депозитна ставка* (ставка, за якою ЄЦБ залучає надлишкову ліквідність (або надлишкові резерви) банків у кінці кожного робочого дня); *ставка overnight* (ставка, за якою банки кредитують одне одного на міжбанківському ринку). У стабільних ринкових умовах ставка рефінансування слугує індикатором або верхньою межею для ставки овернайт, а нижню межу для ставки овернайта визначає рівень депозитної ставки [8].

У докризовий період облікова ставка вважалася найбільш дієвим інструментом ЦБ. Саме її ЄЦБ активно застосовував у період світової фінансової кризи: було реалізовано шість поетапних скорочень ставки з 3,25% у листопаді 2008 р. до 1% у травні 2009 р. Практика зниження облікової ставки була відновлена в липні 2012 р. і викликана черговою хвилею загострення європейської боргової кризи. Подальші заходи зі зниження кредитної ставки мали вже суто декларативний характер, оскільки ставка вже була на позначці близькій до нуля. Востаннє ставка була знижена в березні 2016 р., коли ЄЦБ офіційно зафіксував ставку на нульовій позначці. Безпрецедентні заходи пом'якшення монетарної політики були обґрунтовані необхідністю боротьби з низкими темпами економічного зростання в країнах Єврозони на тлі високих рівнів безробіття. При цьому масштаби зниження відсоткових ставок ЄЦБ не порівнювані із заходами ЦБ інших розвинених країн світу. У кризових умовах, що склалися на фінансовому ринку в Єврозоні, обсяги надлишкових резервів комерційних банків Єврозони перевищили 700 млрд. євро, а ставки овернайт практично знаходилися на нижній межі – на рівні депозитної ставки ЄЦБ. З огляду на це, зниження ставки рефінансування (кредитної ставки ЄЦБ) практично не мало жодного ефекту на ставку овернайт. У таких умовах для забезпечення зниження ринкових ставок на грошовому ринку Єврозони найдоцільніше регулятору було далі знижувати депозитну ставку до від'ємного значення.

Саме тому щойно було вичерпано можливості використання кредитної ставки, ЄЦБ переорієнтувався на депозитну ставку. Численна кількість комерційних банків Єврозони зберігають на депозитах в ЄЦБ значні обсяги вільних коштів, причому в силу поліпшення ситуації з ліквідністю на фінансових ринках Єврозони їхні обсяги невинно зростали. Така модель поведінки комерційних банків може бути пояснена дефіцитом надійних та прибуткових інвестиційних інструментів, а також кредитоспроможних позичальників в умовах низьких темпів економічної активності в Єврозоні. Як результат, банки віддавали перевагу депонуванню надлишкових коштів на рахунках в ЄЦБ, незважаючи навіть на те, що реальна прибутковість таких вкладень дорівнювала нулю із середини 2012 р. Більше того, всі ці кошти на рахунках в ЄЦБ не працюють на економіку, тому для поживлення темпів економічного зростання ЄЦБ прийняв рішення про запровадження від'ємної ставки для банків, що зберігають залишки надлишкової ліквідності на рахунках в ЄЦБ (депозитної ставки) – фактично штрафу за бездіяльність і за нездатність знайти адекватні способи використання наявних вільних коштів. У червні 2014 р. ЄЦБ установив депозитну ставку на рівні  $-0,1\%$  і поступово знижував її до  $-0,4\%$  до березня 2016 р. Так регулятор намагався змінити мотивацію банків Єврозони, знизити обсяг надлишкових резервів і стимулювати кредитування реального сектору економіки.

Від'ємна депозитна ставка ЄЦБ застосовувалася не до всіх резервів комерційних банків, розміщених на рахунках в ЄЦБ. Обов'язкові резерви, що зберігаються відповідно до законодавчо встановлених нормативних вимог регулятора, не потрапили під дію штрафу. Однак практика виплат відсотків, нарахованих на обов'язкові резерви, була призупинена: з 16 березня 2016 р. ставка за обов'язковими резервами була знижена з  $0,05\%$  до  $0,00\%$  [10, с. 201].

Оскільки від'ємна депозитна ставка ЄЦБ не застосовується до обов'язкових резервів, то численні банки скористалися цим, щоб перевести кошти на рахунках у ЦБ із категорії добровільних депозитів у категорію обов'язкових резервів. Це дало підставу багатьом стверджувати, що політика ЄЦБ, незважаючи на всі зусилля, виявилася малоефективною і не змогла попередити накопичення резервів на рахунках в ЄЦБ. Тобто стимулюючі заходи ЄЦБ і масштабні ін'єкції не забезпечили значного зростання кредитування реальної економіки, а лише призупинили загострення негативних тенденцій [10, с. 202].

У докризові періоди ЄЦБ успішно підтримував декларований рівень інфляції ( $2\%$ ) за допомогою традиційного операційного механізму. В період розгортання боргової кризи в Єврозоні ЄЦБ опинився в ситуації, коли традиційних інструментів



(облікової та депозитної ставок) виявилось недостатньо і вони вже були не здатні чинити суттєвий вплив на фінансові ринки, що знаходилися у стані стресу. Й у США, й у Єврозоні традиційна стратегія монетарного регулювання не працювала: ЄЦБ аналогічно ФРС здійснював масштабні придбання активів і утримував украй низькі (а пізніше від'ємні) короткострокові відсоткові ставки. Але мета програми кількісного пом'якшення ЄЦБ була відмінною від мети ФРС, оскільки для Єврозони характерна інша структура ринку фінансового посередництва і практика купівлі-продажу та володіння цінними паперами в Європі не настільки поширена, як у США. Саме тому в Єврозоні кількісне пом'якшення не може стимулювати споживчі витрати через підвищення чистої вартості активів домогосподарств.

Окрім того, серед першопричин зниження відсоткових ставок ЄЦБ було здешевлення євро та стимулювання чистого експорту. Але хоча більш дешевий євро сприяв зростанню експорту та скороченню імпорту, суттєво підвищити чистий експорт та ВВП Єврозони не вдалося. Більша частина експорту Єврозони спрямовується в інші держави – члени монетарного союзу, які користуються тією ж валютою. Навіть експорт до США не зріс суттєво, оскільки європейські експортери переважно укладають контракти в доларах і переглядають ціни повільно. У цілому результати вжитих заходів були не втішними. Навіть стратегія ЄЦБ із придбання облігацій, спрямована на збільшення кредитних ресурсів у розпорядженні банків, не принесла суттєвих результатів. На противагу американським банкам, які отримують відсоток за зберігання резервів на рахунках у ФРС, банки Єврозони фактично несуть витрати під час зберігання коштів на рахунках ЄЦБ (після зниження депозитної ставки ЄЦБ). ЄЦБ розраховував на те, що банки, своєю чергою, використають ці кошти на кредитування суб'єктів господарювання. Однак суттєвого зростання банківського кредитування не відбулося, ймовірно, через слабкий попит із боку суб'єктів господарювання на кредитні ресурси та недостатній робочий капітал банків [11].

Із початком світової фінансової кризи ЄЦБ, як і інші ЦБ, зіштовхнувся з необхідністю розширення арсеналу інструментів монетарної політики за рахунок нових нетрадиційних заходів. Зокрема, у 2009 р. ЄЦБ розпочав програми кількісного пом'якшення у формі масштабного придбання цінних паперів, передусім державних облігацій країн Єврозони. ЄЦБ не прагнув замінити новими заходами політики дію традиційної монетарної політики. Навпаки, нетрадиційні заходи були спрямовані на підтримку ефективної роботи трансмісійного механізму традиційної політики і покликані доповнити її, а не відмінити з огляду на стан економіки країн – членів Єврозони.

Запропоновані програми придбання активів охоплювали всі програми, у рамках яких відбувалося придбання корпоративних та державних цінних паперів, спрямованих на попередження ризику тривалої дефляції. До програм придбання активів ЄЦБ належать:

- *три програми викупу облігацій із покриттям (CBPP)*. Перша програма була ініційована 2 липня 2009 р. На зміну їй у листопаді 2011 р. прийшла друга програма. Третя програма була розпочата 20 жовтня 2014 р. Програми сприяли роботі механізму монетарної трансмісії, підтримці належних фінансових умов в Єврозоні, кредитуванню реальної економіки та формуванню позитивних зовнішніх ефектів для інших сегментів ринку;

- *програми придбання цінних паперів, забезпечених активами (ABSPP)*. Програми були розпочаті 21 листопада 2014 р. Покликані допомогти банкам урізноманітнити джерела фінансування та стимулювати випуск нових цінних паперів, а також кредитування реального сектору економіки. Зокрема, сек'юритизація позик та їхній подальший продаж дають змогу банкам залучати додаткові кошти, необхідні для надання кредитів суб'єктам господарювання. Це допомагає надалі полегшити умови фінансування та кредитування та забезпечити дієву роботу механізму монетарної трансмісії;

- *програма придбання державних цінних паперів (PSPP)* була розпочата ЄЦБ 9 березня 2015 р.;

- *програма придбання корпоративних цінних паперів (CSPP)* була розпочата ЄЦБ 8 червня 2016 р. і спрямована на полегшення умов кредитування реального сектору економіки;

- *програма інтервенцій на ринок цінних паперів (SMP)*. Проводилася з 10 травня 2010 р. до 6 вересня 2012 р. у відповідь на загострення умов на окремих сегментах ринку, що перешкоджали належній роботі механізму монетарної трансмісії. Щоб програма не позначилася на обсягах ліквідності в системі, ЄЦБ змушений був поглинати надлишкову ліквідність на щотижневих депозитних аукціонах, які проводилися до 10 червня 2014 р. [8].

Масштабні програми придбання цінних паперів мали на меті збільшення пропозиції грошей в економіці, зниження кредитних ставок і розширення доступу до кредитних ресурсів. За рахунок цього планувалося поживати внутрішній попит, стимулювати інфляцію та уникнути розгортання дефляційних процесів. Також шляхом придбання державних облігацій ЄЦБ прагнув витіснити приватних інвесторів із консервативного ринку державних цінних паперів і змусити їх вкладати кошти в інші фінансові інструменти (наприклад, корпоративні облігації), а також розширювати обсяги кредитування суб'єктів господарювання. У кінцевому підсумку такі заходи покликані стимулювати платоспроможний попит і економічне зростання.

Програми придбання боргових інструментів суттєво підвищили вартість активів на балансі ЄЦБ та обсяги ліквідності в банківській системі. Станом на кінець березня 2017 р. вартість придбаних цінних паперів на балансі ЄЦБ становила 1,771 млрд. євро. Щомісячні обсяги придбання державних та корпоративних цінних паперів становили 80 млрд. євро (з березня 2015 р. до березня 2016 р. – 60 млрд. євро). З квітня 2017 р. щомісячні обсяги придбання цінних паперів становитимуть 60 млрд. євро та заплановані до кінця 2017 р. Можуть бути продовжені за умови, якщо прогнози ЄЦБ щодо середньострокових темпів інфляції відхиляються від визначеної цілі на 2% [8].

Загалом доцільно виокремити три періоди реалізації монетарної політики ЄЦБ, що принципово відрізняються як цілями, так і формами реалізації:

I період: серпень 2007 р. – травень 2010 р.

Заходи цього періоду можна класифікувати так: надання ліквідності банкам за фіксованими відсотковими ставками; розширення переліку активів, що можуть бути використані як застава; продовження термінів погашення операцій рефінансування до одного року; надання ліквідності в іноземній валюті, зокрема доларі (за допомогою валютних свопів); прямі придбання номінованих в євро облігацій, випущених в Єврозоні. У цей період ЄЦБ виконує функцію кредитора останньої інстанції для стабілізації фінансового ринку, передусім банківського сектору.

II період: травень 2010 р. – травень 2013 р.

Період широкомасштабної боргової кризи в Єврозоні, поєднаної з кризою банківського сектору. Мета заходів – підтримати країни з високим рівнем боргу і забезпечити доступ до необмеженої ліквідності на ринку [12, с. 134–136].

III період: травень 2013 р. – донині.

Характерна особливість цього періоду – розширення переліку нетрадиційних заходів: доповнення заходів кредитного пом'якшення політикою оголошення про наміри та заходами кількісного пом'якшення. Кількість кредитів в економіці зменшилася (зменшення надлишкових резервів свідчило про те, що банки використовували надлишкові резерви не для надання кредитів, а для операцій на фондовому ринку), це підштовхнуло ринкові відсоткові ставки до зростання. У відповідь на різке підвищення ринкових відсоткових ставок ЄЦБ почав їх знижувати. У середині 2013 р. ЄЦБ удався до нової форми нетрадиційної монетарної політики – політики оголошення про наміри (*forward guidance*), покликаної дати чітке розуміння про довгостроковий розвиток ключових відсоткових ставок і зменшити волатильність та невизначеність на ринку. У 2014 р. ЄЦБ оголосив про початок програми придбання облігацій, забезпечених активами (ABSPP), а також облігацій із покриттям (CBPP)

для стимулювання кредитування реального сектору економіки (через вплив на довгострокові відсоткові ставки), покликаної сприяти подоланню дефляційних тенденцій і в кінцевому підсумку поверненню інфляції до цільового значення у 2%. У січні 2015 р. ЄЦБ розпочав іншу програму кількісного пом'якшення – програму придбання державних цінних паперів (PSPP).

Додатково в 2016 р. було введено програму цільового довгострокового фінансування (*Targeted Long Term Refinancing Operation, TLTRO*). Відмінність TLTRO від LTRO полягає у тому, що ЄЦБ увів обмеження для комерційних банків на використання отриманих коштів і змусив банки витратити їх на кредитування реального сектору економіки. При цьому депозитна ставка вже була від'ємною, щоб абсолютно демотивувати банки зберігати кошти на депозитах в ЄЦБ понад встановленого нормативу [12, с. 136–137].

Усі охарактеризовані вище особливості монетарної політики ЄЦБ зумовлені, з одного боку, інституційними характеристиками Єврозони (зокрема, єдина монетарна політика країн – членів Єврозони, основна мета якої – низька інфляція, водночас різна економічна ситуація в країнах-членах, відсутність у країн-членів монетарних інструментів впливу на власну економіку, фінансова система, де домінуюча роль належить банкам), а з іншого боку, особливостями розгортання кризи в Єврозоні (одночасне поєднання кризи банківського сектору з борговою кризою).

Згідно з оцінкою МВФ, нині монетарна політика ЄЦБ достатньо м'яка. Остання програма заходів, прийнята у березні 2016 р., що передбачала подальше скорочення відсоткових ставок, зростання щомісячних обсягів придбання активів до 80 млрд. євро (включно з корпоративним облігаціями нефінансового сектору) та нову програму цільового довгострокового фінансування (TLTRO II), вказала на прагнення ЄЦБ досягти бажаного рівня цінової стабільності. Запропоновані заходи мають збільшити пропозицію кредитних ресурсів в економіці, полегшити умови доступу до кредитних ресурсів та попередити потенційні негативні наслідки від'ємних відсоткових ставок для прибутковості банків, скоротити витрати банків та небанківських фінансових установ на залучення додаткових коштів, а також стимулювати сукупний попит. Якщо прогнози інфляції відхилятимуться від цільових показників або погіршуватимуться, ЄЦБ має бути готовим продовжувати ультрам'яку монетарну політику, передусім через розширення програм придбання активів [13; 14].

**Висновки з проведеного дослідження.** В умовах фінансової глобалізації змінюється модель побудови фінансової системи як на національному, так і на світовому рівні. У силу зміни

характеру взаємозв'язків модифікуються ризики та канали трансмісії, внаслідок чого ускладнюється регулювання монетарної сфери традиційними заходами грошово-кредитної політики. У результаті докорінних структурних змін у світовій економіці, що загострилися в період світової фінансової кризи, дискреційна монетарна політика розвинених країн світу еволюціонувала в нетрадиційну монетарну політику як форму антициклічної політики, покликаної попередити колапс банківського сектору, падіння фінансового сектору та реальної економіки.

Неопротекціоністський потенціал нетрадиційної монетарної політики є незаперечним. До його проявів ми відносимо здатність забезпечувати характерне зростання ролі балансів ЦБ як інструменту монетарної політики, за якого основний канал впливу балансової політики ЦБ полягає у зміні структури балансів суб'єктів господарювання приватного сектору. Прикладом суто нетрадиційної монетарної політики є заходи пом'якшення, серед яких виокремлюються заходи кількісного пом'якшення (розширення банківських резервів на рахунках ЦБ) та кредитного пом'якшення (кредитування і надання ліквідності різним фінансовим установам). Результатом неопротекціоністської монетарної політики було безпрецедентне зростання балансів ЦБ, що супроводжувалося зміною структури активів і пасивів ЦБ на різних етапах монетарного регулювання. Завдяки застосуванню ЦБ заходів нетрадиційної монетарної політики фінансова криза 2007–2009 рр. вважається винятковим економічним явищем не лише в силу своїх причин, форм прояву та етапів розвитку, а й методів, ужитих ЦБ розвинених країн для попередження паніки на фінансових ринках і мінімізації негативних наслідків для реального сектору економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Monetary and trade policy: Does monetary protectionism lead to trade protectionism? [Electronic resource]. – Mode of access : [https://www.economist.com/blogs/freeexchange/2010/11/monetary\\_and\\_trade\\_policy](https://www.economist.com/blogs/freeexchange/2010/11/monetary_and_trade_policy).
2. Fratzscher M. Externalities, Monetary Policy and Capital Flow Policies / M. Fratzscher [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.iadb.org/res/centralBanks/publications/cbm71\\_1033.pdf](http://www.iadb.org/res/centralBanks/publications/cbm71_1033.pdf).

3. Durusoy S. Economic Crisis and Protectionism Policies: The Case of the EU Countries / S. Durusoy, E. Sica, Z. Beyhan // *International Journal of Humanities and Social Science*. – 2015. – Vol. 5. – № 6 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.ijhssnet.com/journals/Vol\\_5\\_No\\_6\\_1\\_June\\_2015/7.pdf](http://www.ijhssnet.com/journals/Vol_5_No_6_1_June_2015/7.pdf).
4. Riet van A. Market-preserving fiscal federalism in the European Monetary Union / A. van Riet [Electronic resource]. – Mode of access : [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/78584/1/MPRA\\_paper\\_77772.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/78584/1/MPRA_paper_77772.pdf).
5. Understanding the weakness in global trade What is the new normal? [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbop178.en.pdf>.
6. Moyer L. ECB President Draghi warns of 'serious risk' to global economy from rising protectionism / L. Moyer [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.cnbc.com/2017/08/25/ecb-president-draghi-warns-of-serious-risk-to-global-economy-from-rising-protectionism.html>.
7. Монетарная политика ЕЦБ в цифрах: последнее обновление / Брокерская компания «КИТФинанс». – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://smart-lab.ru/company/kitfinance/blog/86982.php>.
8. The Eurosystem's instruments / European Central Bank [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/html/index.en.html>.
9. Key ECB interest rates / European Central Bank [Electronic resource]. – Mode of access : [https://www.ecb.europa.eu/stats/policy\\_and\\_exchange\\_rates/key\\_ecb\\_interest\\_rates/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/key_ecb_interest_rates/html/index.en.html).
10. Захаров П.В. Денежно-кредитная политика Европейского центрального банка на современном этапе / П.В. Захаров // *Проблемы национальной стратегии*. – 2016. – № 4. – С. 195–217.
11. Rognliey M. What Lower Bound? Monetary Policy with Negative Interest Rates / M. Rognliey // *Northwestern University and Princeton University*. – 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : [http://mattrognlie.com/negative\\_rates.pdf](http://mattrognlie.com/negative_rates.pdf).
12. Кавицкая И.Л. Монетарная политика Европейского центрального банка в современных условиях / И.Л. Кавицкая // *Вопросы регулирования экономики*. – 2015. – № 4. – С. 131–139.
13. Comprehensive, More Balanced Policies to Boost Growth and Strengthen the Union / IMF Staff Report for the 2016 Article IV Consultation. – 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2016/cr16219.pdf>.
14. Monetary Policy and Financial Stability / IMF Staff Report. – 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/082815a.pdf>.

## РОЛЬ ПОСЕРЕДНИКІВ У ПРАЦЕВЛАШТУВАННІ ГРОМАДЯН УКРАЇНИ ЗА КОРДОНОМ

## THE ROLE OF MEDIATOR FOR EMPLOYMENT UKRAINE CITIZENS ABROAD

УДК 331.556.4:331.53

**Толстопах А.М.**

магістр

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

**Дзяд О.В.**

к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

*У статті проаналізовано міжнародно-правові засади діяльності посередників на міжнародному ринку праці. Встановлено провідну роль приватних агентств у працевлаштуванні українців за кордоном. Проаналізовано статистику діяльності приватних агентств зайнятості. Виявлено, а також систематизовано проблемні питання діяльності посередників для працевлаштування. Запропоновано напрями удосконалення їх діяльності.*

**Ключові слова:** приватні агентства зайнятості, Державна служба зайнятості України, рекрутинг, посередництво у працевлаштуванні, ринок праці, МОП, трудові мігранти.

*В статье проанализированы международно-правовые основы деятельности посредников на международном рынке труда. Установлена ведущая роль частных агентств в трудоустройстве украинцев за рубежом. Проанализирована статистика деятельности частных агентств занятости.*

*Выявлены, а также систематизированы проблемные вопросы деятельности посредников для трудоустройства. Предложены направления совершенствования их деятельности.*

**Ключевые слова:** частные агентства занятости, государственная служба занятости Украины, рекрутинг, посредничество в трудоустройстве, занятость, МОТ, трудовые мигранты.

*The article analyzes the international legal principles of the activity of private employment agencies and employment services. It establishes the leading role of private agencies in the employment of Ukrainians abroad. The article analyzes the statistics of private employment agencies. The article identifies and systematizes problem issues and suggests directions for improvement of their activities.*

**Key words:** private employment agencies, state employment service of Ukraine, recruitment, mediation in employment, labor market, ILO, labor migrants.

**Постановка проблеми.** Нині актуальними є питання працевлаштування українців за кордоном та легалізації цього процесу. Приватні агентства зайнятості є важливим учасником ринку праці майже на одному рівні з державними службами зайнятості, але при цьому їх діяльність не завжди викликає довіру у населення, яке шукає роботу. Здебільшого послугами приватних агенцій зайнятості користуються трудові мігранти. Більше виїжджають на пошуки кращих умов праці та заробітної плати представники найпростіших професій. Інша важлива проблема полягає в тому, що Україна досі не ратифікувала Конвенцію МОП № 181, яка покликана захищати права трудових мігрантів, уникаючи різних видів дискримінації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням ролі та діяльності приватних агентств зайнятості в Україні займалась Г. Вахітова, також вагомий внесок зробила І.В. Лагутіна, яка досліджувала міжнародно-правове регулювання приватних агентств зайнятості. Детальний аналіз результатів діяльності Державної служби зайнятості України проведено у працях Н.О. Зезеки.

Незважаючи на численні дослідження у сфері трудової міграції та в діяльності приватних агентств зайнятості, залишається ще не достатньо проаналізованою роль приватних агентств зайнятості у працевлаштуванні громадян України за кордоном, а також відсутня систематизація проблем, які існують в діяльності приватних агентств.

**Постановка завдання. Мета статті** полягає у визначенні ролі посередників у працевлаштуванні громадян України за кордоном, систематизації проблем та визначенні напрямів удосконалення їх діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Рівень зайнятості населення та безробіття є важливими економічними показниками, які характеризують як стан економіки країни, так і добробут населення. Тому будь-яка трудова діяльність населення регулюється державою. Провідним органом, який забезпечує ефективне функціонування ринку праці, прозорість інформації про стан ринку праці, є Державна служба зайнятості України.

Державна служба зайнятості України забезпечує реалізацію державної політики у сфері зайнятості населення та трудової міграції. Вона є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра соціальної політики України [1].

Державна служба зайнятості виконує такі функції:

- виступає в ролі посередника у працевлаштуванні (трудова посередництво);
- розвиває інформаційні системи ринку праці;
- керує програмами регулювання ринку праці;
- забезпечує населення допомогою по безробіттю;
- займається регуляторними діями.



Відповідно до законодавства України кожен громадянин має право звернутися до Державної служби зайнятості та отримати безкоштовно консультацію, відповідну інформацію та сприяння у пошуку роботи. Зокрема, послуги Державної служби зайнятості можуть отримати:

- громадяни, які звільнені з роботи з різних причин;
- випускники вузів, професійно-технічних закладів, середніх загальноосвітніх шкіл;
- звільнені з місць позбавлення волі;
- демобілізовані;
- особи з обмеженими фізичними можливостями;
- громадяни, які бажають змінити професію або місце роботи, влаштуватися на роботу за сумісництвом чи у вільний від навчання час.

Разом з Державною службою зайнятості діють організації та компанії, що є посередниками на ринку праці, тобто такі економічні суб'єкти, що допомагають незайнятому населенню країни у пошуках роботи.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» суб'єкт господарювання, який надає послуги з посередництва у працевлаштуванні, – це зареєстрована в установленому законом порядку юридична особа, яка провадить господарську діяльність, незалежно від форми власності, виду діяльності та господарювання, а також фізична особа-підприємець, що надає послуги з посередництва у працевлаштуванні в Україні та/або за кордоном відповідно до вищезазначеного Закону та інших правових актів [9].

До послуг з посередництва у працевлаштуванні належать:

- пошук роботи та сприяння у працевлаштуванні;
- відбір працівників відповідно до замовлень роботодавців (зокрема, іноземних) у межах укладених з роботодавцями договорів.

Приватні агентства з працевлаштування в Україні можуть співпрацювати з територіальними органами виконавчої влади, які реалізують державну політику у сфері зайнятості населення та трудової міграції. Їх співпраця відбувається шляхом [9]:

- укладання договорів про співпрацю за окремими напрямками діяльності, зокрема для обміну даними про вільні робочі місця (вакансії);
- проведення спільних заходів (проектів);
- консультування з метою вдосконалення професійної практики та надання послуг роботодавцям і особам, що шукають роботу, зокрема тим, що мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню.

Суб'єкт господарювання, який надає послуги з посередництва у працевлаштуванні (приватне агентство зайнятості та/або Державна служба зайнятості) займаються так званим рекрутин-

гом (рекрутментом), що є певним видом діяльності, який спрямований на створення умов для заповнення вакансій (вакантних робочих місць) у компанії-замовника (роботодавця) компетентними фахівцями, які за своїми характеристиками відповідають вимогам замовника. Ця діяльність включає комплекс організаційних заходів, що здійснюються агентством в інтересах організації, що зробила замовлення на заміщення вакантної посади, а також полягає у формуванні та представленні замовнику списку відібраних відповідно до його вимог кандидатів на зазначену посаду з метою подальшого наймання їх на роботу [8]. Мета будь-яких рекрутингових агентств полягає у задоволенні інтересів замовників у необхідному кваліфікованому персоналі.

Організація діяльності будь-якого агентства з працевлаштування проходить у декілька етапів. Початковий етап – це формування переліку вакансій та потенційних кандидатів. Наступний етап – це зіставлення цих переліків, тобто підбір певних кандидатів на відповідні вакансії. Після працевлаштування агент перевіряє фактичні умови праці робітників і врешті-решт надає допомогу після працевлаштування. Якщо приватне агентство займається працевлаштуванням громадян України за кордоном, то для нього обов'язковою є процедура ліцензування.

Приватні агентства зайнятості стають все більш важливими гравцями на ринку праці багатьох країн. Вони конкурують з державними службами зайнятості у тих сферах, де діяльність Державної служби зайнятості не є ефективною. Суворі обмеження державних бюджетів, зростаюче безробіття, домінування громадських інтересів та необхідність надавати послуги суспільству значно обмежують можливості Державної служби зайнятості. На противагу їм, приватні агенції мають змогу фокусуватися на окремих групах клієнтів, швидше та ефективніше задовольняти їхні потреби. У багатьох країнах агентства збільшують кількість робочої сили шляхом створення додаткових робочих місць, полегшують працевлаштування для осіб з обмеженими можливостями, а також скорочують рівень неформальної зайнятості.

Проте, незважаючи на це, діяльність приватних агентств зайнятості протягом усього часу існування Міжнародної організації праці (далі – МОП) викликала й досі викликає дуже багато суперечок. Від самого початку своєї діяльності МОП прагнула заборонити й обмежити посередництво приватних агентств на ринку праці. Якщо ще в 1933 р. діяльність приватних агентств зайнятості була заборонена, то вже у 1949 р. почалася поступова легалізація їх діяльності, а в 1997 р. було прийнято Конвенцію «Про приватні агентства зайнятості» № 181 і Рекомендацію «Про приватні агентства зайнятості» № 188 [2].

У Конвенції № 181 зазначається, що приватні агентства зайнятості повинні діяти в межах положень Конвенції, не порушуючи прав працівників, які отримують послуги з працевлаштування. Конвенція МОП № 181 визнає приватними агентствами зайнятості ті, які надають одну чи декілька таких послуг: послуги, спрямовані на задоволення попиту та пропозиції робочих місць (звичайне працевлаштування); послуги з найму працівників для роботодавців; інші послуги, пов'язані з пошуком роботи, зокрема надання інформації [11].

Цю Конвенцію ратифікувала невелика кількість держав, а саме Грузія, Угорщина, Парагвай, Панама, Литва, Молдова, Нідерланди, Іспанія, Фінляндія. Статтею 5 Конвенції № 181 МОП визначено, що приватні агентства зайнятості не мають права піддавали працівників дискримінації за ознакою раси, кольору шкіри, статі, релігії, політичних переконань, національного походження, соціального походження або будь-якій іншій формі дискримінації, передбаченій національним законодавством і практикою, зокрема дискримінації за ознакою віку або наявності інвалідності. Це положення має велике значення, оскільки багато тимчасово зайнятих працівників і працівників-мігрантів, а також жінок стикаються з труднощами під час реалізації своїх прав, часто виключаються із системи соціального забезпечення, отримують низьку оплату праці та працюють у несприятливих умовах [7].

Достовірної статистики щодо кількості та функціонування приватних агенцій зайнятості в Україні не існує, оскільки разом з юридичними особами подібні посередницькі послуги з працевлаштування надають і фізичні особи, які не включені у загальну статистику. Більш того, деякі компанії, згідно з офіційною реєстрацією, надають також освітні, туристичні, страхові послуги тощо. Таким чином, загальна кількість приватних агентств, що

є посередниками під час працевлаштування, може бути значно більшою, ніж це зазначено в офіційній статистиці. Водночас певна кількість агентств повинна отримувати ліцензію, а отже, подавати регулярні статистичні звіти [6].

Згідно з даними звітності «Інформація про кількість працевлаштованих громадян суб'єктами господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні та здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців», поданої Державній службі зайнятості, у 2016 р. послуги з посередництва у працевлаштуванні за кордон надавали 359 суб'єктів господарювання (у 2015 р. – 322), тоді як послуги з посередництва у працевлаштуванні в Україні у 2016 р. надавали 170 агентств зайнятості (у 2015 р. – 169).

Загальна кількість громадян, працевлаштованих посередниками у 2016 р., порівняно з 2015 р. збільшилась на 18,5 тис. та становила 115,9 тис. осіб, зокрема за кордоном були працевлаштовані 79,2 тис. осіб, а в Україні завдяки приватним агенціям зайнятості знайшли роботу 36,7 тис. осіб (рис. 1).

Найбільші потоки трудових мігрантів з України у 2016 р. прямували до США (3,5 тис. осіб), Греції (5,8 тис. осіб), Великої Британії (8,7 тис. осіб), Німеччини (8,8 тис. осіб), Польщі (9,5 тис. осіб), на Кіпр (17,6 тис. осіб). Наприклад, у 2012 р. українці виїжджали на працевлаштування до Ліберії (4 тис. осіб), США (5,7 тис. осіб), Німеччини (6,6 тис. осіб), Великої Британії (8,4 тис. осіб), Греції (8,7 тис. осіб), на Кіпр (20 тис. осіб) (рис. 2).

Із загальної кількості працюючих за кордоном 93% складали чоловіки. Більше двох третин трудових мігрантів були віком понад 30 років. Дві третини трудових мігрантів укладали контракти на роботу на термін до 6 місяців, майже третина – до 1 року, менше 1% – понад 1 року.

За видами економічної діяльності до виїзду за кордон майже половина трудових мігрантів з України працювала у сфері транспорту, поштової та кур'єрської служби (45,4%), а також у переробній промисловості (14,1%) та на будівництві (9,6%) (рис. 3). Активно виїжджають за кордон працювати представники найпростіших професій (37%), на другому місці перебувають фахівці, які складають 21,2%, на третьому – професіонали (9,2%). Це пояснюється тим, що в Україні спостерігається низька оплата праці серед найпростіших низькокваліфікованих професій, що й стимулює робітників виїжджати на заробітки в інші країни.

В рамках Проекту ЄС-МОП «Ефективне управління трудовою міграцією та її кваліфікаційними аспектами» Київський міжнародний інститут соціоло-

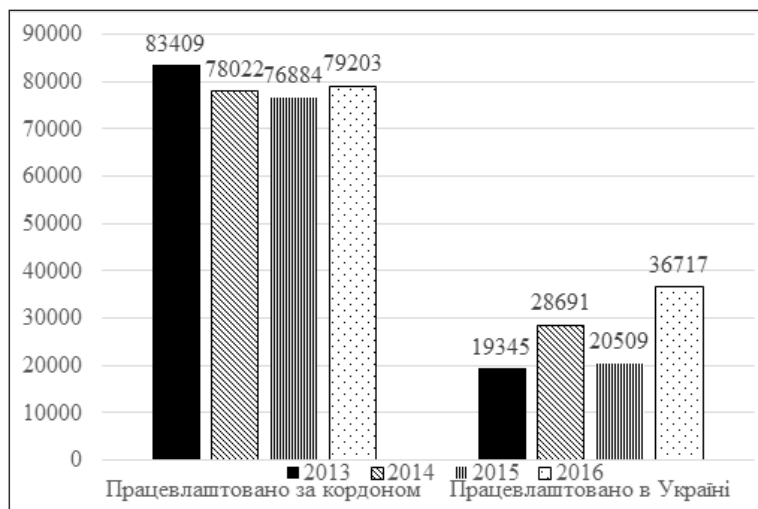


Рис. 1. Кількість громадян, працевлаштованих посередниками за кордоном та в Україні у 2013–2016 рр., осіб [4]

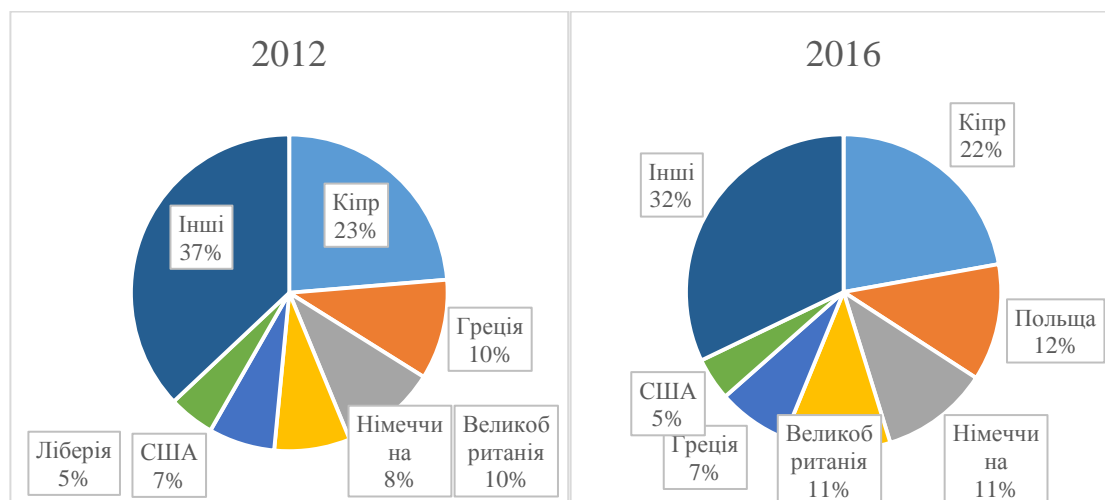


Рис. 2. Географічна структура працевлаштованих посередниками громадян України за кордоном у 2012 та 2016 рр., % [4]

гії опитав 300 ліцензованих приватних агентств зайнятості України за методом САТІ-інтерв'ю. Результати опитування свідчать про те, що міграція з України не сприяє зростанню кваліфікації мігрантів. Лише 25% агентств повідомили, що мігранти шукають роботу відповідно до свого рівня кваліфікації [5].

Особливої уваги потребують певні проблеми, які виникають в діяльності приватних агентств зайнятості. Насамперед це стосується випадків шахрайства та невідповідності зазначених умов працевлаштування реальності. Згідно з даними опитування групи «Рейтинг», яке було проведене у 2016 р., з'ясувалося, що 18% опитаних респондентів особисто стикалися з випадками шахрайства в Україні під час оформлення офіційних документів для працевлаштування за кордоном, 78% не стикались, 4% не визначились. Щодо умов працевлаштування, то 31% опитаних відповіли, що вони особисто стикалися з невідповідністю між заявленими умовами працевлаштування і тими, що отримали на місці роботи за кордоном, 58% не стикалися, 11% не відповіли на це питання [12].

Оскільки велика кількість українців працювала за кордоном неофіційно (61%), то це також ускладнює та майже унеможливує детальний статистичний аналіз діяльності приватних агенцій зайнятості. Окрім працевлаштування за допомогою агенцій, існують інші способи отримати роботу за кордоном, наприклад шляхом бізнес-еміграції (для цього необхідно зареєструвати компанію за кордоном та інвестувати в неї певну суму коштів), професійної еміграції для кваліфікованих спеціалістів, через процедуру повернення на історичну батьківщину, навчання чи проходження практики за кордоном.

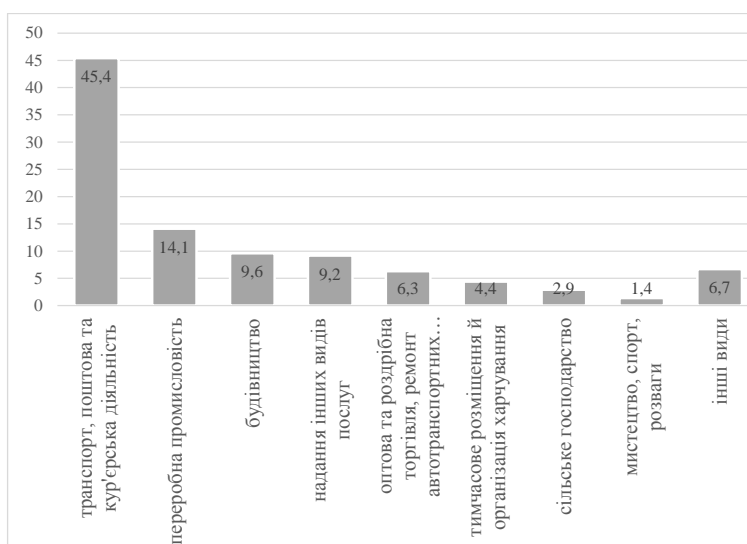


Рис. 3. Структура громадян, працевлаштованих за кордон у 2016 р., за видами економічної діяльності до виїзду за кордон, % [4]

Більшість трудових мігрантів зазначає, що вони самостійно організовують виїзд, крім того, можуть звертатися по допомогу до друзів, родичів, представників діаспори чи інших осіб. Нарешті, деякі трудові мігранти звертаються до туристичних фірм та виїжджають за кордон як туристи для того, щоб потім влаштуватися на роботу нелегально чи неформально або без відповідних дозволів [3]. Ця обставина пояснюється такими причинами:

- низька кваліфікація працівників агентств, спричинена недостатнім рівнем освіти та підготовки;
- брак реальної відповідальності агентств перед мігрантами після того, як вони залишають межі України;
- присутність на ринку інших компаній, а саме консалтингових, юридичних, страхових та туристичних, які надають подібні послуги вищої якості.

Однак діяльність приватних агентств є важливою для безпечної трудової міграції в Україні. Незважаючи на розмаїття можливостей для працевлаштування, лише приватні агенції істотно підвищують ймовірність отримання українськими мігрантами всіх необхідних дозволів на проживання та працевлаштування за кордоном.

Приблизно 60% опитаних агентств повідомили, що вони певним чином співпрацюють з Державною службою зайнятості. Серед тих агентств, які ще не співпрацюють з нею, 80% не бажають налагоджувати співробітництво. При цьому половина цих агентств назвала причини свого скептичного ставлення до такої співпраці. Так, 50% не бачать користі у такому співробітництві, бо сумніваються у кваліфікації як працівників Державної служби, так і шукачів роботи, які звертаються до неї. Ще 34% тих агентств, що надали відповідь на питання щодо небажання співпраці, відзначили, що не потребують такої співпраці, оскільки їм вистачає власних ресурсів. Крім того, 8 агентств повідомили, що Державна служба зайнятості відмовилася від співпраці через певні юридичні обмеження зі свого боку [5]. Ті кадрові агентства, які не співпрацюють, але хочуть співпрацювати (7%), перш за все бажають прямо чи опосередковано отримати доступ до бази даних кандидатів. Інші форми можливої співпраці включають спільні тренінги безробітних та програми обміну персоналом з метою підвищення його кваліфікації. Приватні агентства також готові надавати свої послуги щодо пошуку найбільш придатних кандидатів для роботи в державному секторі.

## Висновки з проведеного дослідження.

За останні роки суттєво збільшилась кількість посередників на ринку праці, які надають послуги з працевлаштування громадян України. Послуги з працевлаштування трудовим мігрантам надають переважно приватні агентства зайнятості, на внутрішньому ринку посередницькі функції виконує Державна служба зайнятості України. У 2016 р. збільшилась кількість громадян, які виїхали за кордон за допомогою приватних агентств зайнятості, при цьому і кількість таких агентств теж збільшилась. Окрім того, на внутрішньому ринку праці існує тенденція збільшення кількості громадян, які працевлаштовуються за допомогою посередників. Найбільше людей у 2016 р. виїжджало за допомогою посередників до таких країн, як Кіпр, Велика Британія, Польща, Німеччина. У 2012 р. замість Польщі українці прямували працевлаштовуватися до Греції.

Найбільше виїжджають за кордон представники простих професій, при цьому опитування приватних агентств зайнятості України показало, що тру-

дова міграція з України не сприяє підвищенню кваліфікації працівників. Оскільки більше половини трудових мігрантів знаходять роботу нелегально, то це провокує певні проблеми, пов'язані перш за все з достовірним аналізом діяльності приватних агентств зайнятості, також невеликий попит на послуги приватних агентств не стимулює їх розвиток та покращення якості роботи.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення про Державну службу зайнятості України : Указ Президента України від 16 січня 2013 р. № 19/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/19/2013>.
2. Лагутіна І.В. Міжнародно-правове регулювання діяльності приватних агентств зайнятості / І.В. Лагутіна // Альманах міжнародного права. – 2012. – № 8. – С. 130.
3. Лібанова Е.М. Зовнішня трудова міграція населення України: Основні результати вибіркового обстеження / Е.М. Лібанова. – К. : УЦСР, 2010. – 120 с.
4. Кількість громадян України, працевлаштованих за кордоном суб'єктами господарювання, що мають ліцензію з посередництва у працевлаштуванні за кордоном // Офіційний сайт Державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=396809>.
5. Вахітова Г. Приватні агенції зайнятості в Україні / Г. Вахітова // Міжнародна організація праці. – Будапешт, 2013.
6. Kupets O. Gender Mainstreaming at the Labour Market of Ukraine and Role of the Public Employment Service / O. Kupets; International Labour Office, ILO Decent Work Technical Support Team and Country Office for Central and Eastern Europe. – К. : ILO, 2010.
7. Временный протокол № 22 : 92-я Сессия МКТ / МОТ. – Женева, 2004. – 57 с.
8. Рекрутинг: найм персонала : [учеб. пособ.] / [С.А. Карташов, Ю.Г. Одегов, И.А. Кокорев] ; под ред. Ю.Г. Одегова. – 2-е изд. – М. : Экзамен, 2003. – 320 с.
9. Про зайнятість населення : Закон України від 5 липня 2012 р. № 5067-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
10. Зезека Н.О. Шляхи вдосконалення державного регулювання зайнятості населення / Н.О. Зезека // Держава і право. – 2009. – № 43. – С. 222–227.
11. О частных агентствах занятости : Конвенция МОТ № 181 от 19 июня 1997 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms\\_c181\\_ru.htm](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---normes/documents/normativeinstrument/wcms_c181_ru.htm).
12. Настрої серед українців-заробітчан // Опитування соціологічної групи «Рейтинг». – Грудень 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ratinggroup.ua/research/ukraine/nastroeniya\\_sredi\\_ukraincev-zarobitchan.html](http://ratinggroup.ua/research/ukraine/nastroeniya_sredi_ukraincev-zarobitchan.html).



## НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ КОМУНІКАЦІЙНИХ ПОЛІТИК МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

### NEW TENDENCIES IN COMMUNICATION POLICIES OF INTERNATIONAL COMPANIES

*У статті проаналізовано тенденції ліній поведінки в рамках комунікаційних стратегій на міжнародному ринку таких відомих брендів як Nike, Puma, Adidas, які є конкурентами між собою, що робить їх маркетингові політики та їх порівняння відносно одна одної ще цікавішими й актуальнішими. Для глибшої обробки теми було наведено статистичні підтвердження у вигляді рівнів продажів після прийняття окремих маркетингових рішень, які були відображенням комунікації між компаніями та споживачами. Після цього автором було наведено реальні важелі впливу на аудиторію, можливі для застосування українськими локальними брендами, які мають амбіції вийти на світовий ринок чи збільшити кількість вже існуючих міжнародних покупців з інших країн.*

**Ключові слова:** комунікаційна політика, глобальні маркетингові комунікації, бренд, міжнародна компанія, міжнародні продажі, міжнародна торгівля, цифровий маркетинг, nike, puma, adidas.

*В статье проанализированы тенденции линий поведения в рамках коммуникационных стратегий на международном рынке таких известных брендов как Nike, Puma, Adidas, которые являются конкурентами между собой, что делает их маркетинговые политики и их сравнение относительно друг друга еще интереснее и актуальнее. Для более глубокой обработки тематики были приведены статистические подтверждения в виде уровней продаж после принятия отдельных маркетинговых реше-*

*ний, которые были отражением коммуникации между компаниями и потребителями. После этого автором были приведены реальные рычаги влияния на аудиторию, возможные для использования украинскими локальными брендами, у которых есть амбиции выйти на мировой рынок или увеличить количество уже существующих международных покупателей из других стран.*

**Ключевые слова:** коммуникационная политика, глобальные маркетинговые коммуникации, бренд, международная компания, международные продажи, международная торговля, цифровой маркетинг, nike, puma, adidas.

*In the article the trends of behavior lines in the frames of communicational strategies of such famous brands like Nike, Puma and Adidas who are competitors between each other, what makes their marketing policies and their comparing relative to each other even more interesting and actual, were analyzed. The statistic proves in the look of selling levels after taking separate marketing decisions which had been the mirror of marketing communication between companies and consumers were mentioned for the deeper studying of the topic. After this the author brings to life real ways to influence the target audience, which can be used by Ukrainian local brands, which have ambitions to enter the world market or raise the number of already existing international buyers from other countries.*

**Key words:** communicational policy, global marketing communications, brand, international company, international sales, international trade, digital marketing, nike, puma, adidas.

УДК 339.138

Шевцов Є.Д.

аспірант

Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** Кожна велика компанія, щоб заохотити клієнтів до покупок їх товарів, проводить цілий ряд маркетингових процесів, які, об'єднуючись у сукупність, створюють концепцію маркетингової політики бренду. Перед тим як відбудеться безпосередня комунікація «компанія-споживач», схема донесення інформації і стимулюючі до торговельного контакту заходи розробляються з єдиною ціллю — вплинути на цільову аудиторію таким чином, щоб в їх розумінні імідж бренду продовжував працювати, а ефективність забезпечення людських потреб товарами саме цією окремою компанією залишалася найвищою. Nike, Puma та Adidas – компанії, які знаходяться на міжнародному ринку з 1964-го, 1948-го та 1949-го років відповідно. В них колосальний досвід регулювання маркетингових політик і розробки маркетингових стратегій. Набагато досвідченіший, ніж у будь-якої української міжнародної фірми, що склалося історично. Тому проаналізувавши тенденції їх сучасних комунікаційних політик, можна вивести як теоретичні, так і практичні

узагальнення для перейняття напрямку руху. Особливо якщо приймати до уваги статистичні дані, які є показником результативності. Водночас треба приймати до уваги, що техніки не повинні повністю повторюватися, тому що ефективність досягається через унікальність образу бренду.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тематику комунікаційних політик міжнародних компаній у наукових публікаціях досліджують в світі, але не дуже активно в Україні. Глобальні комунікаційні техніки мультинаціональних компаній досліджували зарубіжні вчені Алехандро Йонеску та Ніколета Думітру, Лінда Еркіла, комунікаційні стратегії аналізував головний консультант Ernst & Young Арітро Гош. Темою комунікаційної політики та її дослідженням також займалися українські вчені Казимирова І.А., Торяник Ж.І., Шовкова О.А., Ліщина В.О., Кісільова Т.Л., Колп В.В. та інші. Більшість з цих українських науковців досліджували роль комунікаційної політики на прикладі банків та українських локальних компаній, але мало торкалися досвіду зарубіжних крупних підприємств.

**Постановка завдання.** Метою статті є виведення практичних рекомендацій щодо розвитку політики маркетингової комунікації українських брендів задля регулювання їх поведінки на міжнародній торговельній арені.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Через маркетингові комунікації відбувається поєднання таких суб'єктів товарних відносин як виробник і споживач. Це відбувається на всіх ланках ринкових відносин, але особливо на етапі повідомлення клієнтів про характеристики продуктів, які зможуть задовольнити потреби потенціальних покупців. За допомогою інформації, яку отримує цільова аудиторія відбувається створення іміджу компанії. Це основна ціль брендингу – створення чіткого образу бренду й формування комунікаційної політики компанії. Комунікація пояснює впроваджує в суспільство розуміння її цілей, очікувань, напрямів зосередження уваги, доносить інформацію про корпоративний розвиток і культуру та дозволяє фідбек на всіх рівнях маркетингового зв'язку.

Згідно з баченням Т.А. Шимпа [2, с. 6] інтегрована в маркетинг комунікація відноситься до розробки та впровадження різноманітних методів переконання клієнтів та потенційних клієнтів, таким чином, що вплив відбувається на всю цільову аудиторію компанії. Саме цією стратегією користуються обрані всесвітньо відомі бренди Nike, Puma й Adidas під час ведення власної маркетингової комунікації. Як відомо з офіційних джерел даних брендів, всі три користуються інтегрованим типом маркетингової комунікації, поєднуючи між собою різні джерела донесення даних до споживачів: від класичної реклами до сучасного SMM (social media management).

Nike залишається найбільш впливовим брендом у виробництві одягу згідно рейтингу BrandFinance Global 500, поступово збільшуючи цінність бренду та займаючи вищі місця ніж раніше. У 2016-му Nike перемістився з 33-го місця на 29-те, а у 2017-му році у цьому ж рейтингу з 29-го на 28-ме місце [6]. Puma та Adidas – прямі конкуренти для Nike та вони все одно не можуть наздогнати його рівень розвитку. Маркетингова комунікація усіх трьох корпорацій знаходиться на виду, тому дуже легко прослідкувати, яку діяльність ведуть їх маркетингові відділи для заохочення покупців до контакту.

Одним із трендів на ринку спортивного одягу та взуття є кастомізація та персоналізація. Еволюція продукції й постійне підвищення якості заставляють виробників зосередитися не тільки на прискоренні, кастомізації та персоналізації товарів, але й на персоналізації та кастомізації маркетингових компаній у подальшому. Це створює нові прогресивні промоутингові стратегії для Nike, Adidas, Puma. Всі три, як зазначалося вище, користуються інтегрованою схемою маркетингової комунікації.

Важливою тенденцією маркетингової політики даних брендів є колаборації з відомими особистостями. При чому співробітництво виявляється корисним на декількох рівнях: колаборація з артистом у вигляді виробництва лінії одягу/взуття з його символікою або колаборація у вигляді амбасадорства (представництва) всього бренду у країні та за кордоном, як головного «обличчя» компанії для споживачів. Обидва варіанти – це маркетингове рішення, яке допомагає формувати образи у сприйнятті покупцями філософії брендів та створенні чітких асоціацій. Прикладами можуть слугувати лінії взуття для спортсменів, створені в співробітництві з відомими представниками спортивної індустрії: Nike SB – взуття для скейтбордингу, моделі, створені спільно з скейтбордистами Stefan Janoski, Erik Koston, Paul Rodriguez; NJR x Jordan – серія футбольних бутсів при участі зірки футболу Неймара, Air Yeezy – лінія кросівок створена спільно з американським хіп-хоп артистом Kanye West. У подальшому Adidas почала співробітництво із Kanye також та створила модель Adidas Yeezy Boost 350 та Yeezy Boost 350 v2 після того як він розірвав свій контракт з Nike. Інший приклад – кросівки для великого тенісу Adidas originals Stan Smith. У свою чергу Puma випускає лінійку Puma Fenty – колекцію за участі американської співачки Ріанни.

Аналізуючи причини для такого виду співробітництва, стає очевидним, що в даному контексті артисти й спортсмени виступають у вигляді рольових моделей для людей. Спрацьовує система маркетингової комунікації «задоволення потреби у престижі», коли споживачам показують на прикладі відомих особистостей, що саме є трендом.

Це було започатковано ще в 20-му сторіччі, коли відомі люди приймали участь у рекламних компаніях брендів. Але зараз цей прийом отримав наступну ланку розвитку. Колаборація для виробництва має на увазі як прийняття участі в рекламних матеріалах автоматично, так і персоналізацію образу, створення асоціації з відомим артистом, використання його прихильників, як нових клієнтів, які відразу стають лояльними до бренду. Наступним кроком розвитку в цьому напрямі є колаборація у вигляді амбасадорства.

Амбасадорство – ексклюзивне співробітництво з обох боків. Компанія надає право представляти її окремій особистості, а ця персона не може у свою чергу співпрацювати з конкурентами компанії. Цей варіант досить новий для східноєвропейського суспільства і представляє з себе бізнес-ситуацію, коли бренд підписує контракт із відомою особистістю і отримує відому людину, яка починає візуалізацію бренду, його промоутинг серед своєї аудиторії. На заході професія бренд-амбасадору існує вже біля десяти років. Прикладом амбасадорства може слугувати Rihanna (співачка) для Puma, Алек-

сандра Боярська (актриса) для Nike Russia, Kendal Jenner (співачка) для Adidas Originals, Kendrick Lamar (хіп-хоп артист) для Reebok USA, Мірон Федоров (хіп-хоп артист) для Reebok Russia. Можна помітити, що відбувається персоніфікація навіть на рівні амбасадорства брендів – для окремих регіонів обираються такі представники, які будуть віддзеркалювати реалії і впливати на аудиторію саме в цій країні. Амбасадор бренду (посол бренду) стає прикладом для рядових споживачів, прикладом для імітування його або її поведінки.

Іншим трендом маркетингової комунікації для Nike, Adidas та Puma є унікальне поєднання цифрового маркетингу з класичними каналами комунікації, такими як реклама різних видів (наружна, телебачення, фешн-журнали), піар-діяльність, брендинг, паблісіті, стимулювання збуту. Основним завданням є ознайомлення якомога більшої кількості людей із товаром, при цьому методи обираються ненав'язливі. Працює закон реклами «чим більша аудиторія охоплюється, тим більшу частку нових клієнтів отримає бренд-замовник». Завдяки інтернет-технологіям і класичним каналам комунікації відбувається одночасний вплив на всі покоління споживачів: молодь, середній вік та старіші люди. Для кожної групи обраний свій канал контакту, що охоплює найбільшу цільову аудиторію.

Сучасним трендом комунікаційної політики є постійний зв'язок зі споживачами через соціальні мережі. Nike, Adidas та Puma активно використовують Facebook та Instagram для SMM (менеджменту соціальних мереж), де читачі можуть швидко отримувати нову інформацію про продукти та у коментарях залишати свої відгуки. Частина коментарів є похибкою у вигляді «інформаційного шуму» та не несе прямого враження, але більшість коментарів допомагає маркетинговим відділам під час збору даних для аналізу. Для довідки, кількість фолловерів в Instagram на основних акаунтах в 2017-му році складає у Nike – 75,3 млн, у Adidas – 17,3 млн, у Puma – 6 млн. Кількість послідовників в 2017-му році на сторінках Facebook: у Nike – 29,3 млн, у Adidas – 31 млн, у Puma – 18 млн. Це найбільші засоби масової інформації, які тільки можна уявити. Для порівняння сумарна аудиторія всесвітньо відомого журналу про моду Vogue приблизно 1,5 млн читачів за даними міжнародного сайту статистики statista.com [8].

Іншою тенденцією є те, що всесвітньо відомі компанії завжди використовують для створення візуалізацій найкращих професіональних спеціалістів. Особливо, коли мова ведеться про лукбуки нових моделей одягу та

взуття Adidas, Nike, Puma. Для демонстрації продукції потенційним клієнтам потрібні її фотографії для створення лукбуків. Лукбук – це загальноприйнята форма демонстрації матеріалів через фотоконтент. Для цього Nike, Adidas і Puma використовують послуги відомих фотографів. Найвищу якість продукції можна донести на відстані тільки за допомогою найвищої якості ознайомчих матеріалів.

Іншим аспектом постає те, що треба приймати до уваги колоквіалізм і передбачувати розв'язки для мовних бар'єрів. Під час маркетингової комунікації в різних країнах, однакові слова можуть мати різні значення. Треба уважно слідкувати за сенсом і звучністю слів, щоб ненавмисно не створити поганих асоціацій із брендом.

Попередній аспект напряму пов'язаний із креативністю рекламних ідей. Nike, Adidas та Puma – великі відомі бренди і тому креативність ідей постійно комбінується із впливом на широке охоплення людей різних верств населення, водночас не одну з них неможна образити. Тому професіонально викладені ідеї ніколи не вплинуть негативно на імідж бренду. Можна навести приклад весінньої рекламної компанії 2017-го року бренду Yves Saint Laurent (теж всесвітньо відомого), який звинуватили у неподобаючому зображенні жінок, що призвело до негативної реакції в інтернеті. Це викликало тоді справжній всесвітній скандал. На відміну від YSL, спортивні бренди Nike, Puma, Adidas більш стримані у своїх рекламних компаніях, але й консервативними їх не назвати: бренди приймають до уваги всі новітні тенденції, як технологічні, так і модні.

Перейдемо до статистичних даних. Серед трьох брендів Nike стабільно отримує найбільші прибутки, що є показником того, що аудиторія їх покупців найактивніша. Детальніше це зображення можна побачити на рис. 1.

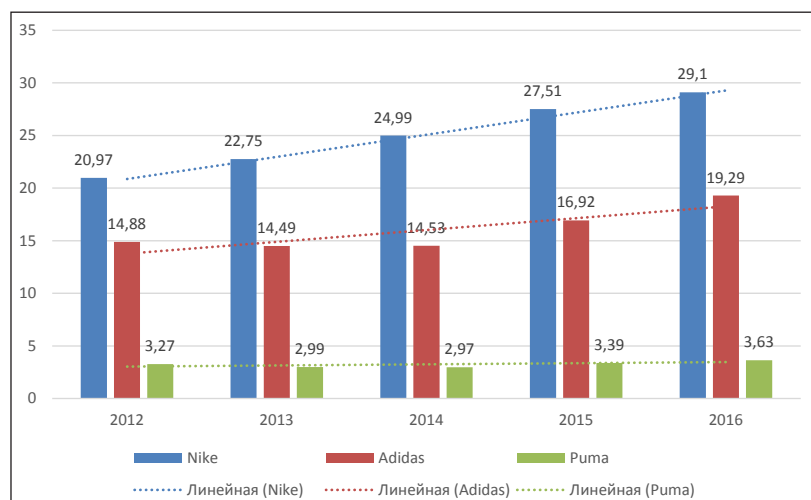


Рис. 1. Глобальні доходи Nike, Adidas та Puma з 2011-го по 2016-й роки, у млрд євро

Джерело: [9]



Статистика відображає порівняння глобальних доходів від спортивних товарів міжнародних компаній Nike, Adidas та Puma. Глобальний ринок спортивного одягу дуже фрагментований, де звичайні бренди змагаються з марками-представниками високої моди. Американський Nike, як видно зі статистики – провідний бренд у галузі спортивного взуття та спортивного одягу по всьому світу. Nike має найвищий глобальний дохід ніж Adidas та Puma й з кожним роком (з 2012-го по 2016-й) сума поступово зростає. Північна Америка є ключовим ринком для Nike, тому що 50% їх доходу генерується звідти (переважно з продажу взуття), але європейський, азійський, африканський та інші ринки також забезпечені офіційними дистриб'юторами. Значну частину успіху Nike і те що в 2016-му році вони вийшли на суму доходу 29,1 млрд євро за рік можна дійсно пояснити маркетинговою кампанією бренду, а також спонсорськими угодами із спортсменами, знаменитостями та професійними спортивними командами, які навіть приймають участь у Олімпійських іграх [9].

Маркетингова комунікація брендів із споживачами – це саме той елемент, який в першу чергу впливає на можливість ведення міжнародного бізнесу й якого постійно не вистачає більшій частині українських підприємств. Це стосується не тільки текстильного сектору, який займається виробництвом одягу і взуття. Налагодження ефективної комунікаційної політики – це найпріоритетніший напрямок розвитку для будь-якого українського бренду. Це відбувається через те, що без ознайомлення із продукцією і належного інформування споживачі не придбають її, навіть якщо ця продукція дуже якісна.

Проаналізувавши іноземний досвід Nike, Adidas та Puma можна навести наступні рекомендації для українських брендів, які допоможуть при виході на світову арену для ведення міжнародного бізнесу:

- *Користуватися інтегрованими маркетинговими комунікаціями.* Вони створюють систему координат для сукупного впливу на цільову аудиторію, поєднують в собі різні схеми взаємодії та донесення інформації. Інтегрована маркетингова комунікація – це тип комунікації, який зараз є найпопулярнішим у західних країнах, але ця тенденція поки що ще не повністю перейшла до України.

- *Утворювати колаборації з відомими особистостями й амбасадорство.* Серед українських компаній цей спосіб комунікації поки що зовсім неопрацьований. Навіть в державах поблизу від України деякі представництва світових брендів вже займаються впливом на споживачів завдяки співпраці з артистами й спортсменами. Це дійсно ефективний спосіб – допомога рольової моделі як посередника між компанією та людьми-споживачами додає позитивної картини до загального іміджу бренду.

- *Використовувати цифровий маркетинг та налагодити систему SMM.* Інтернет в сучасному суспільстві – це найпростіший спосіб налагодити довірливий контакт із споживачем.

- *При виході на зарубіжний ринок обов'язково приймати до уваги лінгвістичний колоквіалізм і передбачувати рішення для мовних бар'єрів.* Якщо у компанії, яка виходить на світовий ринок продукції, немає англомовного сайту або офіційної сторінки, то це максимально обмежує її аудиторію. При цьому вихід на іноземні ринки повинен передбачати опрацювання тонкощів та деталей ринків окремих країн, тому що лінгвістично слова можуть нести погані асоціації, навіть якщо не несуть їх в українській мові. Це треба приймати до уваги.

- *Використати тільки якісні візуальні матеріали для лукбуків та промо.* Користуватися послугами тільки дійсних професіоналів фотографів та відеографів. Візуалізація і текст – невід'ємні складові іміджу бренду.

- *Розповсюджувати креативні рекламні ідеї, які водночас точно не ображають жодну верству населення.* «Чорний піар» тільки іноді може бути гарним варіантом для ознайомлення споживачів із брендом. Тому треба намагатися уникнути будь-яких конфліктів із потенційними споживачами. На етапі реклами також.

- *Поєднання новітніх технологій з класичними каналами комунікації для розширення цільової аудиторії.* Поєднання цифрових технологій із комунікацією через журнали, телебачення, радіо, бігборди та навіть прямі продажі допоможе контактувати з різними верствами населення, що збільшить ймовірність збільшення продажів. Але для зарубіжної комунікації інтернет все ж таки залишається найпростішим каналом зв'язку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Тобто, на прикладі таких брендів як Nike, Puma і Adidas стає зрозумілим, що якщо чітко слідувати плану ефективної організації комунікаційної політики бренду, то перешкод для ведення успішної міжнародної торгівлі стане набагато менше. Світові бренди мають більший досвід ведення міжнародного бізнесу і тому своїм прикладом можуть наглядно демонструвати, яку лінію поведінки треба обирати.

Маркетингова комунікація – це універсальний засіб донести інформацію до споживача найвигіднішим образом для компанії-виробника. Українські компанії будь-якої галузі можуть перейняти рекомендації для початкового виведення брендів на світовий ринок, для збільшення аудиторії з-за кордону, якщо вони вже вийшли на світовий ринок або навіть для поширення впливу на локальних територіях. Налагодження комунікаційної політики та вибір стратегії із використанням цифрових технологій здатні показати результативність за швидкі проміжки часу.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Барибіна Я.О. Комунікаційна політика крупно-форматних підприємств торгівлі, науковий журнал Економічний форум № 2/2015, Луцький національний технічний університет.
2. Alexandru Ionescu, Nicoleta Rossela Dumitru, Global Communication Techniques to be Applied by Multinational companies, Romanian Economic and Business Review Vol. 6, № 4, winter 2011.
3. Aritro Ghosh. Communication Strategy for MNCs – The Nike Framework, year 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.linkedin.com/pulse/communication-strategy-mncs-nike-framework-aritro-ghosh-cscp>.
4. Hsiu-Ting Yeh, Yu-Hsuan Wang, Chiao-Hui Chang, Yu-Ting Yeh, The influence of brand marketing on Customers' Purchase on the cases of Adidas, Nike and Puma in Taiwan, Ming Chuan University, Kweishan, Taiwan, June 2011.
5. Syed Fida Hussein Shah, Tahira Nazir, Khalid Zaman, International brand analysis of Nike, Adidas and Puma: A Decade of Glory, A journal of ISEARchScholars (International center of Science Education and Academic Research for Scholars), Volume 1, Issue 1, January 2013, P. 62–66.
6. Рейтинг Brand Finance Global 500 за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://brandfinance.com/images/upload/global\\_500\\_2017\\_locked\\_website.pdf](http://brandfinance.com/images/upload/global_500_2017_locked_website.pdf).
7. Електронний ресурс United Nations Global Impact [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unglobalcompact.org/participation/report/cor/create-and-submit/active/230111>.
8. Статистичні дані друкованих тиражів преси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/239631/leading-us-consumer-magazines-by-circulation/>
9. Статистичні дані глобальних продажів компаній Nike, Adidas та Puma [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/269599/net-sales-of-adidas-and-puma-worldwide/>.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМРЕФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННОЇ ГАЛУЗІ  
В КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИREFORMING AND DEVELOPMENT OF DEFENSE ENTERPRISES  
IN THE CONTEXT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF UKRAINE

*У статті розглянуто проблемні питання посилення економічного потенціалу України шляхом реформування та розвитку підприємств оборонної галузі, висвітлено організаційно-правові та економічні чинники, які стримують розвиток оборонно-промислового комплексу (ОПК), причини недостатньо ефективного військово-технічного співробітництва України з іноземними державами. В рамках Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу до 2021 року запропоновано в основу реформування та розвитку підприємств оборонної галузі України покласти заходи, спрямовані на реструктуризацію, реорганізацію і корпоратизацію підприємств; забезпечення фінансового оздоровлення підприємств; імпортозаміщення; інтеграцію науки та виробництва; вдосконалення системи стандартизації, уніфікації та управління якістю продукції; кадрове забезпечення підприємств ОПК.*

**Ключові слова:** воєнне кейнсіанство, економічний потенціал, підприємства оборонної галузі, кластеризація, корпоратизація, фінансове оздоровлення, інвестиції, імпортозаміщення.

*В статье рассмотрены проблемные вопросы усиления экономического потенциала Украины путем реформирования и развития предприятий оборонной отрасли, освещены организационно-правовые и экономические факторы, которые сдерживают развитие оборонно-промышленного комплекса (ОПК), причины недостаточно эффективного военно-технического сотрудничества (ВТС) Украины с иностранными государствами. В рамках Государственной целевой программы реформирования и развития оборонно-промышленного*

*комплекса до 2021 года предложено в основу реформирования и развития предприятий оборонной отрасли Украины положить меры, направленные на реструктуризацию, реорганизацию и корпоратизацию предприятий; обеспечение их финансового оздоровления; импортозамещение; интеграцию науки и производства; совершенствование системы стандартизации, унификации и управления качеством продукции; кадровое обеспечение предприятий ОПК.*

**Ключевые слова:** военное кейнсианство, экономический потенциал, предприятия оборонной отрасли, кластеризация, корпоратизация, финансовое оздоровление, инвестиции, импортозамещение.

*The problematic issues of strengthening Ukraine's economic potential through reforming and developing defense industry enterprises are considered, organizational and legal and economic factors that restrain the development of the defense industry, the reasons for the inadequate military-technical cooperation of Ukraine with foreign states are highlighted. In the framework of the State Targeted Program for Reforming and Developing the Defense Industrial Complex, it was proposed to put measures, aimed at: restructuring, reorganizing and corporatizing enterprises, as a basis for reforming and developing defense industry enterprises in Ukraine until 2021; ensuring their financial recovery; import substitution; integration of science and production; improvement of the system of standardization, unification and quality management of products; staffing of defense industry enterprises.*

**Key words:** military Keynesianism, economic potential, enterprises of the defense industry, clusterization, corporatization, financial recovery, investments, import substitution.

УДК 339.9(477)

**Бегма В.М.**

доктор економічних наук, доцент,  
головний науковий співробітник  
Національний інститут стратегічних  
досліджень

**Шемаєв В.М.**

доктор військових наук, професор,  
головний науковий співробітник  
Національний інститут стратегічних  
досліджень

**Толок П.О.**

аспірант відділу фінансової безпеки  
Національний інститут стратегічних  
досліджень

**Постановка проблеми.** В умовах гібридної агресії з боку РФ особливого значення для України набуває загальна проблема досягнення балансу: з одного боку, забезпечення обороноздатності країни, з іншого боку, обґрунтування витрат на потреби оборони та розвиток підприємств ОПК, які б не були надмірним тягарем для економіки держави, а, навпаки, сприяли б її економічному зростанню.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Аналіз робіт, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми, свідчить про те, що дослідження у воєнно-економічній сфері здійснювали В. Горбулін, В. Бадрак, О. Велічко, В. Горовенко, Б. Демідов, С. Згурець, І. Іванова, О. Свергунов, В. Тютюнник,

М. Шевцов, А. Шевцов, В. Шеховцов, Ю. Шимов та інші науковці [1–8].

Водночас потребує наукового обґрунтування низка проблемних питань, які залишаються не врегульованими, що пов'язані з досягнення балансу між забезпеченням потрібного рівня економічного та фінансового забезпечення обороноздатності країни та можливостями забезпечення економічної стійкості країни та розвитку її економічного потенціалу.

**Постановка завдання. Мета статті** полягає в обґрунтуванні шляхів реформування та розвитку підприємств оборонної галузі України в умовах гібридних загроз.

### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Військовий конфлікт на сході України став потужним стресом для її економіки, оскільки низка галузей, пов'язаних зі споживчим ринком, зазнала суттєвих втрат. В цих умовах відновлення воєнного потенціалу України може сприяти зростанню її економіки завдяки зміцненню оборонно-промислового комплексу, розвитку виробництва товарів подвійного використання, а також галузей, орієнтованих на обслуговування армії.

Основною особливістю реалізації військово-технічної політики у 2017 році є запровадження нового механізму трирічного планування державного оборонного замовлення (ДОЗ), що базується на прогнозованості витрат державного бюджету на оборону і є частиною середньострокового економічного планування. Завдяки ухваленню цього рішення підприємства-виконавці оборонного замовлення отримали можливість раціонально планувати завантаження виробничих потужностей, а державні замовники – власні потреби та ресурси. У 2017 році порівняно з попереднім роком було збільшено фінансування потреб державних замовників із загального фонду державного бюджету. Водночас відзначається часткове недофінансування програм з ремонту, модернізації та розробок озброєння, військової і спеціальної техніки.

Ще однією важливою особливістю реалізації військово-технічної політики у 2016–2017 роках став зростаючий внесок у виконання ДОЗ приватних підприємств. За останні роки сформувалися фактично вже рівнозначні за можливостями, але, безумовно, різні за спеціалізацією державний сектор оборонної промисловості (ДК «Укроборонпром», підприємства ДКАУ тощо) та приватний сектор (ПАТ «Мотор Січ», ХК «Укрспецтехніка», корпорація «Таско», НВФ «Адрон», ПАТ «Завод Кузня на Рибальському», ПАТ «АвтоКраз», НВП «Атлон Авіа» тощо). До виконання ДОЗ залучено 134 підприємства ДК «Укроборонпром», 30 підприємств «Ліги оборонних підприємств» та 394 підприємства, які залучені ДК «Укроборонпром» в рамках реалізації програми імпортозаміщення [16]. Згідно з оцінками Міністерства оборони та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України серед майже 300 підприємств, які в 2016 році брали участь у виконанні ДОЗ, співвідношення між державними і приватними підприємствами складало приблизно 50% на 50%.

Активне залучення до виконання державного оборонного замовлення (ДОЗ) приватного сектору на основі впровадження механізму державно-приватного партнерства – це новий тренд у формуванні майбутнього обліку оборонно-промислового комплексу України, що реалізує на практиці європейський напрям формування оборонної галузі.

Водночас збільшення видатків на оборону України може привести до дисбалансу між військовим і цивільним секторами економіки, про що свідчить

світовий досвід. Сьогодні багатьма фахівцями вже відкрито визнається, що військові витрати є суттєвим чинником стабілізації американської економіки, причому цю функцію вони виконують протягом десятиліть, хоча це рідко береться до уваги. Особливо відчутною «буферна функція» військового бюджету стає помітною в гострих кризових ситуаціях, коли за його допомогою вдається стримати провал країни у загальноекономічний колапс.

Для України вимушена ремілітаризація економіки теж відкриває суттєві можливості, зумовлені збільшенням виробництва товарів військового призначення та розширенням відповідного експортного потенціалу. У перспективі розвиток військових технологій та їх використання для цивільного сектору здатні забезпечити потужний імпульс економічного зростання і створити низку таких позитивних макроекономічних ефектів.

**1) Пожвавлення розвитку наукового та інноваційного потенціалу національної економіки.** Наукові організації і підприємства вітчизняного ОПК, що створюють наукоємну продукцію не тільки військового, але й подвійного, а також цивільного призначення, здатні зіграти роль локомотиву в освоєнні передових технологій ХХІ століття й у реалізації великих промислових проєктів в інтересах інноваційного розвитку української економіки.

**2) Стимулювання розвитку цивільних галузей вітчизняної промисловості за принципом «ланцюгової реакції» внаслідок збільшення бюджетних видатків на оборону.** Необхідність збереження видатків на оборону на рівні не менше 5% від ВВП через збройну агресію на сході України обумовлює збільшення попиту на продукцію вітчизняного машинобудування та частково компенсує втрати від зниження цінової кон'юнктури під час експорту сировини на зовнішніх ринках.

**3) Активізація імпортозаміщення технологій, послуг, товарів, комплектуючих виробів і матеріалів виробництва Російської Федерації.** Для подолання залежності оборонної промисловості України від імпорту товарів з Російської Федерації ДК «Укроборонпром» ініціював відповідну програму імпортозаміщення, де критична залежність від продукції російського виробництва долається як за рахунок власних можливостей підприємств Концерну, так і через кооперацію промислових підприємств України.

Зазначені можливості отримання позитивних макроекономічних ефектів зумовлюють подальші напрями реформування та розвитку оборонної галузі. Передусім це стосується *нормативно-правового забезпечення діяльності підприємств, залучених до виконання ДОЗ*. У червні 2016 року набув чинності Закон України «Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для



гарантованого забезпечення потреб оборони»<sup>1</sup>. В ньому визначено особливості здійснення процедур закупівлі товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони в особливий період, у період проведення антитерористичної операції, у період введення надзвичайного стану, що дасть змогу оптимізувати та значною мірою покращити логістичне забезпечення потреб оборони; у березні 2017 року Кабінетом Міністрів України було затверджено Державна цільова програма виробництва боєприпасів та продуктів спеціальної хімії на період до 2021 року<sup>2</sup>.

На основі положень Державної програми розвитку Збройних Сил України на період до 2020 року, Концепції Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2020 року та Державної цільової оборонної програми розвитку озброєння та військової техніки на період до 2020 року Кабінет Міністрів України 24 травня 2017 року затвердив Державну цільову програму реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу до 2021 року<sup>3</sup>.

Зокрема, передбачається **корпоратизація** підприємств, таких як ДП «Антонов», ДП «Завод 410 ЦА», ДП «Чугуївський авіаційний ремонтний завод», ДП «Дослідно-конструкторське бюро авіації загального призначення», ДП «ВО «Карпати»». 11 травня 2017 року Кабінет Міністрів України вже видав відповідне розпорядження щодо погодження корпоратизації ДП «Антонов» та ДП «Завод 410 ЦА». Для досягнення стратегічних цілей та виконання основних завдань Державної цільової програми реформування та розвитку ОПК планується сформувати *п'ять галузевих кластерів*: кластер авіабудування та авіаремонту; кластер бронетанкової, автомобільної та спеціальної техніки; кластер спеціального приладобудування; кластер високоточного озброєння та боєприпасів; кластер кораблебудування та морської техніки.

Упродовж згаданого вище періоду було вжито заходів, спрямованих на **фінансове оздоровлення** низки оборонних підприємств. Водночас успішна діяльність українського ОПК у ринкових умовах неможлива без залучення значних **фінансових ресурсів**, зокрема через іноземні інвестиції. Залучення інвестиційних, кредитних та інших ресурсів у оборонну промисловість має розглядатися як один з пріоритетних напрямів державної політики.

Світовий досвід провідних країн світу, зокрема країн Центральної та Східної Європи, засвідчує використання ними різноманітних механізмів залучення фінансових ресурсів у оборонну промисловість, а саме:

- створення сприятливих інвестиційних умов через надання пільг та преференцій підприємствам ОПК шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів;
- підтримка співробітництва з іноземними підприємствами, зокрема шляхом створення спільних компаній зі збереженням державного контролю за стратегічними підприємствами (продаж не більше 25–49% акцій);
- активна діяльність на фондових ринках.

Проте сьогодні залучення іноземних (приватних) інвестицій в український ОПК наражається на низку проблем, пов'язаних з недосконалістю нормативно-правового та організаційного забезпечення щодо захисту інтересів інвестора. Наприклад, наявність законодавчих обмежень ускладнює процедуру створення спільних з іноземними партнерами підприємств у сфері ОПК, якщо українське підприємство не підлягає приватизації<sup>4</sup>. Це значно знижує привабливість вітчизняного ОПК для іноземних інвесторів та обмежує їх участь у розвитку науково-промислового потенціалу оборонної промисловості. *Законодавче врегулювання цього питання має стати невідкладним.*

Аналіз діяльності провідних світових виробників зброї показує, що одним з надважливих джерел **залучення інвестицій є фондовий ринок**, а зростання їх капіталізації є одним з базових критеріїв економічного успіху. В Україні цей інструмент інвестування в розвиток ОПК практично не використовується. Основними причинами є переважно державна форма власності українських оборонних підприємств та нерозвиненість фондового ринку України. Для залучення інвестицій в ОПК України через механізми фондових ринків потрібне створення відповідних умов.

Для досягнення визначених цілей необхідно вжити **заходів з реструктуризації** підприємств, ліквідації нерентабельних підприємств або приєднання їх до інших суб'єктів господарювання, реалізації надлишкових потужностей, перепрофілювання основних видів діяльності підприємств тощо. Надалі потрібні активне акціонування оборонних підприємств, впровадження механізмів корпоративного управління зазначеними підприємствами.

В оборонно-промисловій сфері, як правило, для фінансування конкретних проектів об'єднуються навіть інші країни, які зацікавлені в їх реалізації.

<sup>1</sup> Про особливості здійснення закупівель товарів, робіт і послуг для гарантованого забезпечення потреб оборони : Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2016. – № 24. – Ст. 488. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1356-19>.

<sup>2</sup> Про затвердження Державної цільової програми виробництва боєприпасів та продуктів спеціальної хімії на період до 2021 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 березня 2017 року № 197-3.

<sup>3</sup> Про затвердження Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу на період до 2021 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 року № 366-6.

<sup>4</sup> Чинним Декретом Кабінету Міністрів України «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств» від 31 грудня 1992 року № 24-92 встановлено обмеження можливості державних підприємств бути засновниками підприємств будь-яких організаційних форм і видів, господарських товариств чи кооперативів.

Тому для реалізації потенціалу українського ОПК потрібно також знайти союзників серед держав (насамперед, нових членів НАТО, зацікавлених у такій оборонній кооперації). Таким союзником може стати, наприклад, Польща, яка є стратегічним партнером України, але наші відносини в оборонно-промисловій сфері сьогодні є досить обмеженими.

Залишаються *проблемні питання прав приватних підприємств на інтелектуальну власність під час виконання ДОЗ*. Приватні підприємства-розробники ОВТ в Україні нині не мають правових гарантій з обов'язкової виплати роялті за власні розробки, зокрема ті, які виконані не за державні кошти. Це не заохочує приватний сектор до інвестицій та інновацій в оборонній промисловості. Вирішення згаданих проблем можливе в рамках корегування Закону України «Про державне оборонне замовлення» або в положеннях нового Закону України «Про створення та виробництво озброєнь і військової техніки».

З метою подолання залежності від імпорту Російської Федерації товарів військового призначення та подвійного використання на державному і корпоративному рівнях створено *Загальнонаціональний реєстр імпортозаміщення та кооперації*. Розробляється нормативно-правова база з функціонування цього реєстру. Згідно з оцінкою експертів програма імпортозаміщення в ОПК України станом на початок 2017 року реалізована на більше ніж 56%, а стосовно основних зразків ОВТ, що включені до державного оборонного замовлення, – на 85%. З урахуванням зазначеного першочерговими кроками у вирішенні проблеми імпортозаміщення є залучення промислового потенціалу вітчизняних підприємств усіх форм власності; підвищення інформаційного забезпечення (формування каталогу продукції (робіт, послуг) для підприємств оборонно-промислового комплексу, а також ознайомлення з Головним каталогом НАТО з логістики (NATO Master Catalogue of References for Logistics); перехід на нові сучасні матеріали та елементну базу під час виробництва нового та модернізації наявного ОВТ; науково-технічне супроводження імпортозаміщення та створення центрів технічної компетенції; підготовка законодавчих ініціатив щодо врегулювання та підвищення ефективності механізмів імпортозаміщення (надання преференцій підприємствам-виробникам, створення спільних підприємств, проведення стандартизації процедур імпортозаміщення); розвиток військово-технічного співробітництва з країнами НАТО та ЄС з метою вирішення питань диверсифікації.

Для реалізації політики *інтеграції науки та виробництва* на базі ДК «Укроборонпром» створено інвестиційну Платформу розвитку інновацій як своєрідний майданчик для об'єднання експертів з оборонних технологій, розробників, авторів

ідей та стартапів, представників інвестиційних фондів і силових відомств. Невід'ємною умовою забезпечення інноваційного розвитку оборонної промисловості України є також налагодження тісної співпраці між виробниками військової продукції, її замовниками та науковими організаціями.

Одним зі шляхів залучення додаткових фінансових ресурсів та збільшення інвестиційної привабливості підприємств ОПК України може бути *створення технологічних парків в оборонній галузі*. Основною метою такої форми об'єднання, перш за все науково-виробничого потенціалу держави, є забезпечення швидкої реалізації інноваційних наукових розробок.

З метою впровадження міжнародних стандартів корпоративного управління в оборонну промисловість України започаткована розробка *корпоративної системи стандартизації*.

Сьогодні досить очевидним є те, що без наявності *нової генерації кадрів* з високим рівнем підготовки неможливо забезпечити інноваційний розвиток оборонної промисловості України. Потрібні спеціалісти у сфері розробки та реалізації високотехнологічних комплексно поєднують дослідницьку, проектну і підприємницьку діяльність, спрямовану на організацію високоефективних виробничих структур і здатні створювати конкурентоспроможну продукцію.

**Висновки з проведеного дослідження.** Відновлення втраченого та відтворення нового оборонного потенціалу України сприятимуть розвитку сучасних технологій та їх використанню для цивільного сектору, що забезпечить потужний імпульс економічного зростання і створить низку позитивних макроекономічних ефектів. Розвиток українського ОПК, оновлення його технологічної бази неможливі без значних інвестиційних ресурсів, які можуть залучатися, як показує іноземний досвід, через прямі іноземні інвестиції у різноманітні оборонні проекти, створення спільних підприємств з іноземними компаніями, фондовий ринок, на якому будуть представлені акції наукоємних оборонних підприємств та довгострокове державне оборонне замовлення на продукцію ОПК. Проблемними питаннями інвестиційної діяльності в ОПК є питання про недосконале нормативно-правове та організаційне забезпечення; незадовільний фінансовий стан підприємств і організацій ОПК; поступове, але неухильне відставання від світового рівня розвитку; фізичне та моральне зношення основних фондів підприємств до критичного стану; старіння кадрів оборонних підприємств та організацій. Важливим аспектом підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств є освоєння ними стандартів НАТО. З урахуванням того, що в оборонно-промисловій сфері для фінансування конкретних проектів об'єднуються ті держави, які зацікавлені в їх реалізації, перспективним в ракурсі

євроатлантичного курсу України є залучення інвестицій через створення спільних підприємств з країнами-членами НАТО. В основу створення технологічних парків має бути покладена координація діяльності та співробітництва таких головних ланок, як наука, вища школа, державний сектор, виробництво, приватні компанії, місцеві та регіональні органи управління.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вхідження ОПК України в європейський оборонно-промисловий простір / [В. Горбулін, В. Шеховцов, А. Шевцов] // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 1(34). – С. 5–10.
2. Особливості реформування збройних сил та оборонно-промислових комплексів країн Центральної та східної Європи : аналітичне дослідження / [В. Бадрак, С. Гончаров, А. Міхненко] ; за заг. ред. В. Бадрака. – К. : ЦІАКР, 2014. – 192 с.
3. Бадрак В. Експорт XXI: ставки на технології / В. Бадрак // Дзеркало тижня. – 2003. – № 2. – С. 8–13.
4. Бадрак В. Найсекретніший ринок / В. Бадрак // Контракти. – 2003. – № 43. – С. 3–7.
5. Методичний підхід до обґрунтування доцільності модернізації зразків озброєння і військової техніки в рамках військово-технічного співробітництва з іноземними державами / [О. Величко, Б. Демідов, М. Науменко] // Системи озброєння і військова техніка. – 2008. – № 2. – С. 26–29.
6. Свергунов О. Управління експортною політикою у сфері військово-технічного співробітництва в умовах криз: світовий досвід та Україна / О. Свергунов // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 3. – С. 166–176.
7. Бегма В. Перспективи України щодо експорту технологій виробництва товарів військового призначення та подвійного використання як інноваційного напрямку розвитку вітчизняної економіки / В. Бегма, Б. Щеглюк // Проблеми науки. – 2013. – № 12. – С. 21–27.
8. Панасенко Д. Резерви підвищення конкурентоспроможності українського військового бізнесу на світовому ринку озброєнь / Д. Панасенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 12 (91). – С. 120–125.



## НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ ЯК ІНСТИТУТУ ТУРИЗМУ

### NORMATIVE AND LEGAL REGULATION AND STATE SUPPORT OF THE HOTEL INDUSTRY AS THE TOURISM INSTITUTE

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення нормативно-правового забезпечення готельного господарства як важливого адміністративного важеля державного регулювання, що обумовлено інтенсифікацією процесів готельної індустрії під впливом численних факторів, як внутрішньої, так і зовнішньої природи. Визначено, що метою регулювання діяльності готелів виступає гармонізація відносин між споживачем (клієнтом) і виробником послуг (суб'єктом надання готельних послуг), спрямована на узгодження інтересів споживача, виробника та суспільства і створення сприятливих умов для розвитку підприємств готельного господарства через продукування нормативно-правових актів. Доведено, що якість готельного господарства як інтегрованої підсистеми туризму та сфери послуг значною мірою залежить від ефективності державної політики, одним з найважливіших способів реалізації якої в умовах розвитку готельного бізнесу, що склалися на ринку, виступає державна підтримка цієї галузі.

**Ключові слова:** регулювання, готель, організація і технологія готельної індустрії, державна підтримка, інститут туризму.

В статті обоснована необхідність совершенствования нормативно-правового обеспечения гостиничного хозяйства как важного административного рычага государственного регулирования, что обусловлено интенсификацией процессов гостиничной индустрии под влиянием многочисленных факторов внутренней и внешней природы. Определено, что целью регулирования деятельности гостиниц выступает гармонизация отношений между потребителем (клиентом) и производителем услуг (субъектом предоставления

гостиничных услуг), направленная на согласование интересов потребителя, производителя и общества и создание благоприятных условий для развития предприятий гостиничного хозяйства через формирование нормативно-правовых актов. Доказано, что качество гостиничного хозяйства как интегрированной подсистемы туризма и сферы услуг в значительной степени зависит от эффективности государственной политики, одним из важнейших способов реализации которой в условиях развития гостиничного бизнеса, сложившихся на рынке, выступает государственная поддержка этой отрасли.

**Ключевые слова:** регулирование, отель, организация и технология гостиничной индустрии, государственная поддержка, институт туризма.

In the article it is substantiated the need to improve the regulatory and legal support for the hotel industry as an important administrative lever of state regulation, which is due to the intensification of the hotel industry processes under the influence of numerous factors of internal and external nature. It is determined that regulation of the relationship between the consumer (customer) and the service producer (the provider of hotel services) aimed at harmonizing the interests of the consumer, the producer and the society and creates favorable conditions for the development of hotel enterprises through the formation of regulatory acts is the aim of regulating the operation of hotels. It is proved that the quality of the hotel industry as an integrated subsystem of tourism and services depends to a large extent on the effectiveness of state policy.

**Key words:** regulation, hotel, organization and technology of hotel industry, state support, tourism institute.

УДК 338.46:649.9

**Колесніченко А.С.**

асистент кафедри економічного аналізу та обліку  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

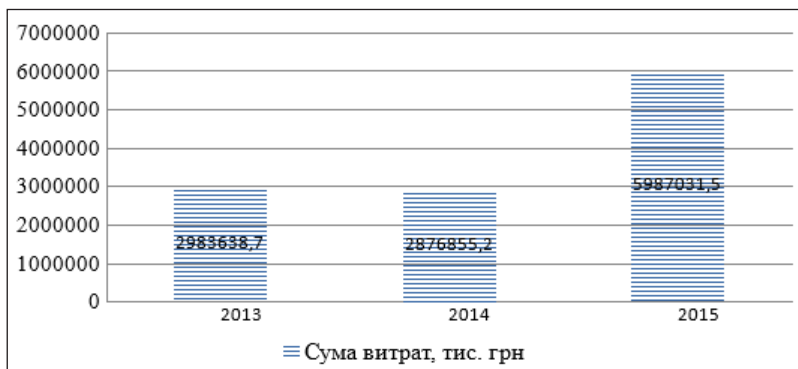
**Постановка проблеми.** В сучасному економічному середовищі, яке характеризується динамічною інформатизацією ринкових відносин та під впливом глобалізаційних тенденцій обумовлює появу нових передумов для ефективного трансконтинентального і міжрегіонального співробітництва зі створенням розгалуженої мережі партнерської взаємодії, готельно-ресторанний комплекс як підсистема туристичної індустрії відтворює ґрунтовне інституціональне значення для розвитку соціально-економічних та культурно-просвітницьких зв'язків на макро- і мікрорівнях.

Така складна місія належить до сфери відповідальності державних структур, які виконують функцію забезпечення добробуту населення та економічного процвітання країни через захист професіональних та особистих інтересів своїх громадян, а також гостей міст і населених пунктів [6]. Тобто ця проблема значною мірою залежить від ступеня дії та розвиненості державної підтримки розвитку готельної індустрії.

Витрати суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій, які використовуються під час виробництва туристичного продукту в розрізі юридичних осіб, а саме готелів та аналогічних засобів розміщення, в динаміці представлено на рис. 1.

З діаграми, представленої на рис. 1, видно, що після деякого падіння у 2014 р. порівняно з 2013 р. у 2015 р. розмір витрат на готельні послуги збільшився майже вдвічі відповідно до обсягу цього показника, що мав місце у 2013 р. Тобто готельна індустрія як складова туризму набирає обертів і характеризується високою інтенсивністю протягом останнього періоду.

Чинне законодавство України досить нечітко визначає готельне господарство в контексті його належності до системи інститутів сфери туристичних послуг. Тому для підвищення ефективності готельного господарства, яке ґрунтується на низці факторів, ключовими з яких виступають, зокрема, динамічне зростання попиту на національний



**Рис. 1. Витрати суб'єктів туристичної діяльності на послуги сторонніх організацій, які використовуються під час виробництва туристичного продукту**

*Джерело: складено автором на основі [4]*

готельний продукт як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках споживання готельних послуг, створення готельних підприємств малої місткості, доцільним є оновлення чинної нормативно-правової бази з урахуванням міжнародних вимог до якості послуг готельної індустрії, що визначатиме особливі правові, економічні та організаційні аспекти створення та подальшого розвитку конкурентних відносин у цій галузі [5, с. 23; 8, с. 153].

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

Значна кількість науковців, а також експертів, які вивчали досвід і особливості організації готельної діяльності, знайомилися з практичними аспектами використання технологій готельної індустрії та аналізували формальну основу забезпечення надання готельних послуг шляхом розкриття принципів їх документування тощо. Результати досліджень висвітлено в роботах С.І. Байлика [5], Н.П. Бакеренко [6], М.Г. Бойко [7], Л.М. Гопкало [7], Т.М. Косій [8], Г.Я. Круль [9], М.П. Мальської [10], І.М. Писаревського [5] та інших вчених. Однак стрімкий розвиток соціально-економічних відносин залишає актуальною проблему нормативно-правового забезпечення функціонування готелів, залишаючи відкритим питання подальшого удосконалення і підтримки на державному рівні.

**Постановка завдання. Мета статті** полягає в аналізі стану та визначенні ключових напрямів нормативно-правового регулювання готельної індустрії нашої країни на сучасному етапі розвитку, а також обґрунтуванні соціально-економічної значущості державної підтримки цієї сфери економіки як одного з домінантних інститутів туризму.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Готель як ключовий інститут гостинності виступає візитною картою окремого міста або цілої країни. Функціональний спектр використання характеризується досить широким діапазоном: він може виконувати роль центру активних ділових контактів, а також бути притулком для прихильників відпочинку і подорожування.

У сфері обслуговування готелі та готельно-ресторанні комплекси виконують провідну функцію, яка полягає в наданні туристам максимально комфортних умов проживання та забезпеченні побутовими послугами. Питома вага витрат туристів, які припадають на готельні послуги, варіюється від 30% до 70% всіх витрат туристів. При цьому за всю історію існування готельної індустрії головним критерієм якості залишається комфорт. Він виступає показником, який містить інформацію для формування параметрів оцінки туристами готельного сервісу та на основі якого головним чином перевіряється від-

повідність фактичної роботи готелів нормативній документації у цій галузі.

Інтенсифікація процесів готельної індустрії відбувається під впливом численних факторів як внутрішньої, так і зовнішньої природи (рис. 2), що загострює проблеми, які заважають розвитку галузі та вимагають застосування дієвого інструментарію, адаптованого до сучасних умов управління.

Аналіз сучасного етапу становлення готельного господарства України свідчить про наявність комплексу проблем, пов'язаних з невідповідністю більшої частини діючих українських готелів світовому рівню комфорту і сервісу. Факторами, що фактично стримують розвиток в'їзного туризму, виступають якісні характеристики та застаріла матеріально-технічна база готельного господарства. Це впливає на величину коефіцієнта завантаження готелів та аналогічних установ, що визначає ефективність та прибутковість готельного господарства. Світова практика свідчить про те, що готелі рентабельні та приносять прибуток за середньорічного коефіцієнта завантаження в межах 63–68% [8, с. 153–154].

Держава, виступаючи гарантом економічної безпеки країни, повинна усвідомити необхідність створення сприятливого клімату для розвитку індустрії гостинності.

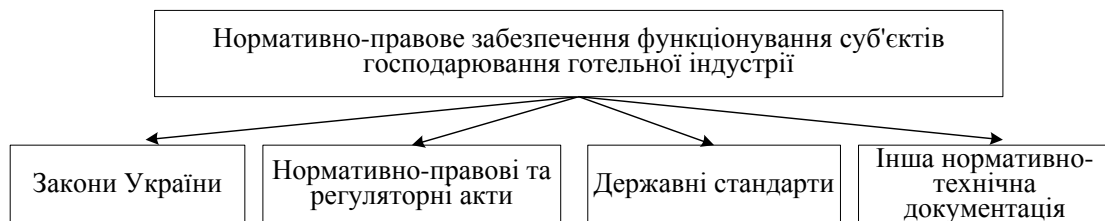
Адміністративні важелі державного регулювання в цьому випадку виступають невід'ємною складовою системи технологій готельної справи, яка ґрунтується на методико-організаційних засадах, що формує цілісний інституціональний механізм функціонування туристичної індустрії.

Аналіз правового поля координації ділових рішень підприємств готельного господарства та регулювання їх діяльності дає змогу згрупувати всю регуляторну документацію за декількома напрямками, що представлено на рис. 3.

Серед Законів України, які відтворюють регулювання основних аспектів господарської діяльності готелів, слід назвати Закон України «Про туризм» [3], Закон України «Про захист прав спо-



**Рис. 2. Обґрунтування необхідності удосконалення нормативно-правового забезпечення готельного господарства**



**Рис. 3. Класифікація нормативно-правового забезпечення функціонування суб'єктів господарювання готельної індустрії**

живачів» [1], Закон України «Про стандартизацію» [2]. Крім цього, існує низка постанов Кабінету Міністрів України, які присвячені програмам розвитку туристичної галузі та її підсистем.

Ключовими адміністративними важелями державного регулювання, використання яких обумовлює можливість удосконалення роботи готелів, виступають процедури ліцензування та сертифікації. Запровадження ліцензування в готельному секторі спрямоване на захист прав та інтересів споживачів готельних послуг, гарантування визначеного рівня обслуговування, дотримання екологічних, санітарних та інших норм і положень тощо [5, с. 23].

Створення дієвої системи ліцензування потребує визначення чітких критеріїв та встановлення параметрів, наявність яких буде сигналізувати про обов'язковість придбання ліцензії. Регуляторний характер такого інструмента адміністрування готельних послуг виражається в необхідності розробки положення про порядок і правила надання ліцензій на здійснення діяльності у цій сфері, в якому має бути прописаний вичерпний перелік документів, пред'явлення яких забезпечуватиме її отримання, а також відповідальність за порушення встановлених ліцензійних вимог [5, с. 24].

Не менш важливу функцію під час надання готельних послуг виконує сертифікація. Поняття «сертифікація» (від лат. "sertifico" – «підтверджую,

засвідчую») є визнаним у національному правовому полі та/або у світі способом незалежного оцінювання відповідності продукції, процесів і послуг установленим вимогам. Інший підхід дає змогу сформулювати тлумачення цього терміна, виходячи зі сполучення латинських слів "certum" (з лат. «правильно») і "facere" (з лат. «зроблено»).

Першим міжнародним інститутом, який у 1982 р. визначив дефініцію «сертифікація», стала Міжнародна організація зі стандартизації (ISO). Згідно з цим Керівництвом ISO/IEC 2:1982 сертифікація відповідності трактується як «дія, яка засвідчує за допомогою сертифіката відповідності або знака відповідності, що виріб чи послуга відповідає визначеним стандартам чи іншому нормативно-технічному документу». Продовжуючи логіку розкриття сутності інструмента сертифікації, можемо зрозуміти, що існують об'єкти, які належать до обов'язкової сертифікації, серед яких слід назвати комплекс готельних послуг, які надаються суб'єктами туристичної галузі, що включає готелі, мотелі, туристичні бази, заклади відпочинку тощо, а також процеси надання інших послуг сфери обслуговування.

Тобто в контексті державного регулювання готельної справи сертифікацію доцільно інтерпретувати як визнаний спосіб підтвердження відповідності якості та форми надання комплексу готельних послуг діючим нормативно-правовим нормам.

Сучасна практика функціонування готелів свідчить про існування таких видів сертифікації, як обов'язкова і добровільна.

Перший різновид сертифікації готельних послуг проводять відповідно до обов'язкових вимог, які ґрунтуються на чинній нормативно-правовій документації щодо захисту безпеки життя та здоров'я людей, збереження їхнього майна та охорони оточуючого середовища.

Добровільна сертифікація здійснюється на розсуд управлінського персоналу готелю відповідно до вимог, які не включені до категорії обов'язкових.

Процедура сертифікації спрямована на забезпечення документального підтвердження відповідності якості послуг конкретним стандартам. Стандарти обслуговування відтворюють і систематизують параметри, за якими можна проводити оцінку й аналіз рівня надання готельних послуг. Впровадження у діяльність стандартів обслуговування споживачів і клієнтів обумовлює підвищення конкурентоздатності суб'єктів господарювання готельного комплексу [5, с. 23].

Логіку побудови й обґрунтування необхідності впровадження регулювання готельної індустрії із застосуванням різноманітних інструментів ми представили на рис. 4.

Метою регулювання діяльності готелів виступає гармонізація відносин між споживачем (клієнтом) і виробником послуг (суб'єктом надання готельних послуг), спрямована на узгодження інтересів споживача, виробника та суспільства і створення сприятливих умов для розвитку підприємств готельного господарства через продукування нормативно-правових актів.

Основними об'єктами нормативно-правового регулювання підприємств готельного господарства виступають елементи технології виробни-

цтва, організації та реалізації надання готельних послуг за різними напрямками, які охоплюють широкий спектр питань (від термінологічного базису й часових нормативів до методологічної основи формування готельного продукту) (рис. 5).

Державна політика в контексті розвитку готельного господарства як цілісної підсистеми туризму та сфери послуг спрямована на поліпшення якісних критеріїв його функціонування. Виділення проблем регулювання діяльності готелів та оцінка їх значущості в соціально-економічних умовах нашої держави дають змогу стверджувати, що одним з найважливіших способів реалізації державної політики в сучасних умовах розвитку готельного бізнесу виступає державна підтримка цієї галузі. В результаті дослідження організаційно-технічних, технологічних закономірностей та інституціональних особливостей функціонування готелів автором систематизовано напрями державної підтримки розвитку готельного господарства та сфери обслуговування, що дасть можливість врегулювати нормативно-правову базу й наростити стратегічний потенціал цього сектору економіки (табл. 1).

З даних щодо напрямів державної підтримки, представлених у табл. 1, які доцільно впроваджувати в контексті концептуального розвитку готельної індустрії, найбільша питома вага належить врахуванню аспектів державного регулювання. Заходи адміністративного характеру, розроблені на законодавчому підґрунті, спрямовані на стимулювання розбудови туристичної інфраструктури, одним із системоутворюючих інститутів якої виступає готель. При цьому державні органи та фінансово-кредитні установи країн, які усвідомлюють роль інтенсифікації туристичного бізнесу як джерела поповнення бюджету й сучасного фактору поліпшення ділового іміджу на світовому ринку, оперують тим фактом,

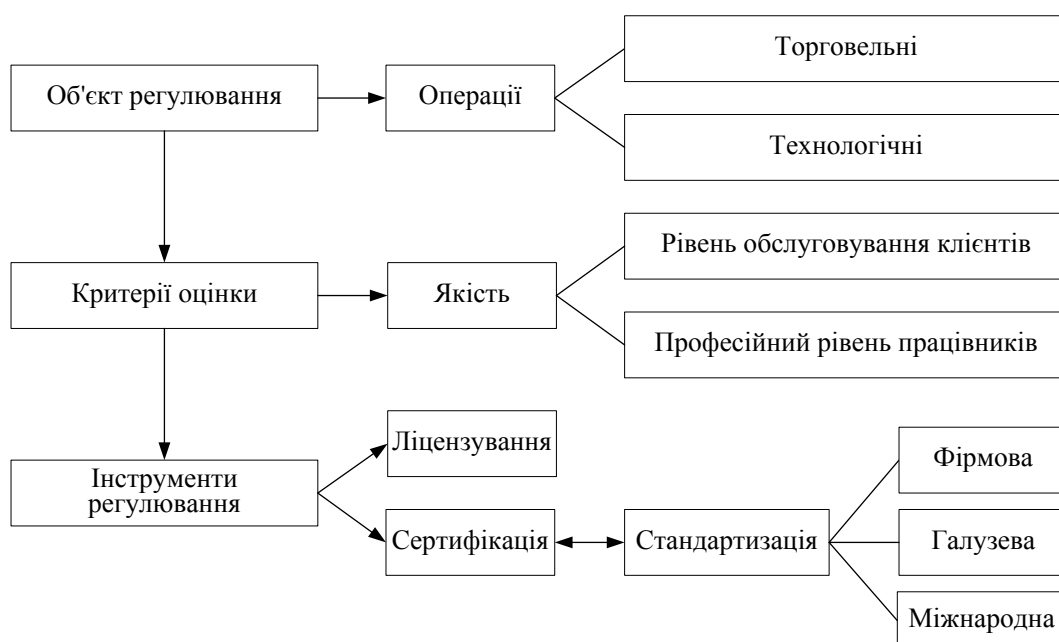


Рис. 4. Структура елементів регулювання готельної індустрії





Рис. 5. Цілі і напрями нормативно-правового регулювання господарської діяльності готелів

Джерело: складено автором на основі [7]

що залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій до туристичного сектору обумовлює створення нових робочих місць, отримання додаткового потенційного доходу, зокрема у валюті [5; 8]. Тобто можна стверджувати, що готельна індустрія виконує з'єднувальну інституціональну функцію в системі соціально-економічних відносин. У цьому контексті нормативно-правове забезпечення організаційно-технічної, технологічної та інституціональної основи процесу надання готельних послуг виступає значущою передумовою як для цілей укріплення ділових і партнерських взаємовідносин, так і для задоволення потреб населення у сфері обслуговування [6, с. 171].

**Висновки з проведеного дослідження.** Обґрунтовано необхідність удосконалення нормативно-правового забезпечення готельного господарства як важливого адміністративного важеля державного регулювання, що обумовлено інтенсифікацією процесів готельної індустрії під впливом численних факторів як внутрішньої, так і зовнішньої природи. Визначено, що метою регулювання діяльності готелів виступає гармонізація відносин між споживачем (клієнтом) і виробником послуг (суб'єктом надання готельних послуг), спрямована на узгодження інтересів споживача, виробника та суспільства і створення сприятливих умов для розвитку підприємств готельного господарства через продукування нормативно-правових актів. На цій основі побудовано систему цілей та напрямів регулювання, що сприятиме

вирішенню проблем, які заважають розвитку галузі, а також дасть змогу сформувати і застосовувати дієвий інструментарій, адаптований до сучасних умов управління. Доведено, що якість готельного господарства як інтегрованої підсистеми туризму та сфери послуг значною мірою залежить від ефективності державної політики, одним з найважливіших способів реалізації якої в умовах розвитку готельного бізнесу, що склалися на ринку, виступає державна підтримка цієї галузі. В результаті дослідження організаційно-технічних, технологічних закономірностей та інституціональних особливостей функціонування готелів автором систематизовано напрями державної підтримки розвитку готельного господарства і сфери обслуговування, що дасть змогу врегулювати нормативно-правову базу та наростити стратегічний потенціал цього сектору економіки. Курс на інтенсифікацію туристичного бізнесу як джерела поповнення бюджету й сучасного фактору поліпшення ділового іміджу країни на світовому ринку обумовлює необхідність проведення державними органами та фінансово-кредитними установами країни реструктуризації інвестиційної, кадрової політики готельної індустрії, яка виконує з'єднувальну інституціональну функцію в системі соціально-економічних відносин.

Подальші дослідження буде доцільно здійснювати в напрямі аналізу та вдосконалення організаційних і технологічних засад побудови готельного господарства як формотворного підґрунтя туристичної галузі.

**Систематизація напрямів державної підтримки розвитку  
готельного господарства та сфери обслуговування**

Сутність напрямку	Складові реалізації
1. Стратегічний та структурний розвиток сектору економіки	Формулювання і стимулювання пріоритетних напрямів розвитку готельного господарства у довгостроковій перспективі.
	Стимулювання відкриття і розвитку малих готелів.
	Створення регіональних програм розвитку готельних асоціацій на основі координації діяльності самостійних готелів, автоматизованих колективних систем бронювання та резервування місць тощо.
2. Регулювання діяльності суб'єктів господарювання у сфері надання готельних послуг	Моніторинг і координація діяльності підприємств та організацій з питань, що пов'язані з ліцензуванням і сертифікацією готелів різних форм власності.
	Створення належного рівня забезпеченості та якості надання готельного обслуговування в контексті реалізації різних аспектів генеральних планів розвитку міст та ринкової інфраструктури.
	Координація процесів готельного і туристичного обслуговування на регіональному і державному рівнях.
	Розробка дієвої та адаптованої системи відповідальності посадових осіб за збитки, заподіяні готельним підприємствам під час їх діяльності.
2.1 Удосконалення податкової політики	Налагодження механізмів нарахування й оплати та системи контролю за використанням цільових коштів, що надходять у місцеві бюджети у вигляді готельного та туристичного збору з метою розвитку готельного господарства.
2.2 Удосконалення нормативно-правового регулювання	Оновлення й узгодження нормативно-правових актів та іншої документації, необхідних для формування ринкового механізму діяльності готельного господарства в межах гармонізації з положеннями загальної державної політики щодо розвитку сфери послуг.
	Розробка і затвердження науково обґрунтованих державних стандартів у сфері практичної реалізації готельних послуг.
2.3 Реформування організаційних механізмів готельної індустрії	Створення умов для технологічної модернізації процесу надання готельних послуг.
2.4 Трансформація кадрової політики	Впровадження розвиненої системи організації підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, проведення науково-дослідницьких робіт у сфері готельних послуг як одного з ключових факторів розвитку сфери обслуговування.
3. Поширення зовнішньоекономічної діяльності та розвиток міждержавного співробітництва через стимулювання діяльності готелів	Стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності в готельній сфері, забезпечення представництва інтересів України з цих питань за кордоном, укладання міжнародних угод, розробка заходів для входження готелів України до міжнародних готельних ланцюгів.

Джерело: складено автором на основі [5, с. 25]

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Про захист прав споживачів : Закон України від 12 травня 1991 р. № 1023-12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
2. Про стандартизацію : Закон України від 5 червня 2014 р. № 1315-18 [Електронний ресурс]. : Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>.
3. Про туризм : Закон України від 15 вересня 1995 р. № 324/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.
4. Туристична діяльність в Україні. Статистичний бюлетень у 2014 році і 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrexport.gov.ua/i/imgsupload/file/bl\\_td\\_14.pdf](http://www.ukrexport.gov.ua/i/imgsupload/file/bl_td_14.pdf); [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/15/Arch\\_td\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_td_bl.htm).
5. Байлик С.І. Організація готельного господарства : [підруч. для студентів ВНЗ] / С.І. Байлик, І.М. Писаревський. – Х. : ХНУМГ, 2015. – 329 с.

6. Бакеренко Н.П. Особливості діяльності підприємств готельної індустрії / Н.П. Бакеренко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 168–176.
7. Бойко М.Г. Організація готельного господарства : [підручник] / М.Г. Бойко, Л.М. Гопкало. – К. : Київ, нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 448 с.
8. Косій Т.М. Сучасний стан розвитку готельного господарства України / Т.М. Косій // Індустрія гостинності в країнах Європи : матеріали III міжнародної науково-практичної конференції (4–6 грудня 2009 р.). – Сімферополь, 2009. – С. 152–154.
9. Круль Г.Я. Основи готельної справи : [навч. посіб.] / Я.Г. Круль. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 368 с.
10. Мальська М.П. Готельний бізнес: теорія та практика : [підручник] / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.

## СИСТЕМНО-СТРУКТУРНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

## SYSTEM-STRUCTURAL PATTERNS OF UKRAINIAN SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM DEVELOPMENT

Статтю присвячено емпіричній апробації нового методологічного підходу, сформованого в контексті системної економічної теорії. Підхід передбачає структурування економічних систем залежно від просторово-часової локалізації компонентів. На його основі за авторською методикою проведено дослідження системно-структурних закономірностей розвитку соціально-економічної системи України. Проведений аналіз дав можливість виявити низку закономірностей, які дотепер не були однозначно формалізованими. Це, своєю чергою, допомогло краще зрозуміти механізм формування стійкості системи в різні періоди економічної динаміки країни.

**Ключові слова:** соціально-економічна система України, структурні пропорції, економічна стійкість, системна економічна теорія.

Статья посвящена эмпирической апробации нового методологического подхода, который формируется в контексте системной экономической теории. Подход предполагает структурирование экономических систем в зависимости от пространственно-временной локализации ее компонентов. На его основе по авторской методике проведено исследование системно-структурных закономерностей

развития социально-экономической системы Украины. Проведенный анализ дал возможность выявить ряд закономерностей, которые до сих пор не были однозначно формализованными. Это, в свою очередь, помогло лучше понять механизм формирования устойчивости системы в разные периоды экономической динамики страны.

**Ключевые слова:** социально-экономическая система Украины, структурные пропорции, экономическая устойчивость, системная экономическая теория.

The article is devoted to the empirical approbation of a new methodological approach, which is formed in the context of systemic economic theory. The approach assumes the structuring of economic systems depending on the spatio-temporal localization of its components. Based on the author's methods, a study of the system-structural patterns of Ukrainian social and economic system's development is conducted. The analysis provided an opportunity to identify a number of patterns, which until now were not exactly formalized. It, in turn, has helped to better understand the system's sustainability forming mechanism in different periods of economic dynamics of the country.

**Key words:** socio-economic system of Ukraine, structural proportions, economic sustainability, system economic theory.

УДК 330.368

**Кравченко М.О.**

к. е. н., доцент кафедри менеджменту  
Національний технічний  
університет України  
«Київський політехнічний інститут  
імені Ігоря Сікорського»

**Постановка проблеми.** Неповнота системи наукових поглядів на концепцію стійкості соціально-економічних систем, невирішеність проблем її забезпечення та інших суміжних проблем економічного розвитку багато в чому пояснюються відсутністю в економічній науці теоретико-методологічної парадигми, яка б забезпечувала системність економічних досліджень і відповідала потребам економічної практики. Більшість дослідників погоджується, що на даному етапі розвиток економічної теорії та методології можливий в напрямі подальшої інтеграції економіки та природничих наук у контексті загальної теорії систем. Однією із сучасних теорій, що сформувався у такий спосіб, є системна економічна теорія, що володіє низкою суттєвих методологічних переваг, проте є новою та недостатньо опрацьованою. Припущення про те, що застосування нової методологічної парадигми до дослідження соціально-економічної системи країни дасть можливість сформувати цілісне уявлення про структурні закономірності її розвитку та забезпечення стійкості, зумовило вибір напряму дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку та забезпечення стійкості соціально-економічної системи України розглядалися у працях багатьох видатних вітчизняних економістів, серед яких доцільно відзначити О. Амошу,

Ю. Бажала, В. Геєця, В. Семиноженка та ін. На необхідності оновлення теоретико-методологічної парадигми економічних досліджень у своїх роботах акцентували увагу Р. Коуз, О. Лібман, В. Покровський та ін. Розроблення системної економічної теорії розпочато в роботах Я. Корная [7; 8]. Основний розвиток вона отримала в роботах дослідників відділення моделювання виробничих об'єктів та комплексів Центрального економіко-математичного інституту Російської академії наук, що працюють під керівництвом Г. Клейнера [2–4; 6]. Теорія володіє високою пояснювальною силою, однак її положення є неперевіряними, потребують уточнення та розвитку. Крім того, у науковій літературі мало представлені результати її емпіричного опрацювання як методологічної основи економічних досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є висвітлення закономірностей розвитку та забезпечення стійкості соціально-економічної системи країни, виявлених нами під час проведення дослідження її структури в період 2000–2015 рр. у контексті методологічних положень системно-структурної економічної теорії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Системна економічна теорія передбачає проведення структуризації економічних систем залежно

від просторово-часової локалізації їх елементів. Такий підхід може бути використаним на будь-якому економічному рівні, у тому числі стосовно метаекономічних систем. Відповідно, у структурі системи виділяється чотири типи підсистем, що утворюють повну групу: необмежена ані в просторі, ані в часі підсистема середовищного типу; необмежена в просторі, але обмежена в часі підсистема процесного типу; обмежена в просторі, але необмежена в часі підсистема суб'єктно-об'єктного (інша назва – об'єктного) типу; обмежена і в просторі, і в часі підсистема проектного типу. Розробник системної теорії Г. Клейнер пропонує свій варіант розподілу компонентів соціально-економічної системи макrorівня за підсистемами [2; 4], який нами за результатами проведеного прикладного системного аналізу був уточненим [5; 9] (табл. 1).

Системи взаємодіють попарно, при цьому суб'єктно-об'єктна підсистема ніколи безпосередньо не взаємодіє з процесною, а середовищна – з проектною. Структура, утворена реляційними взаємозв'язками підсистем, отримала назву «тетрада». Обґрунтовується, що стійкою може бути лише та система, яка є повністю збалансованою, тобто в якій усі чотири підсистеми є розвиненими однаковою мірою [1–6; 9; 10]. У цьому разі у системи за рахунок забезпечення балансу властивостей просторової гомогенності (ПГ), просторової диверсифікованості (ПД), часової стабільності (ЧС) та часової диференційованості (ЧД), визначення яких представлено в табл. 2,

є однаково вираженими ознаки мінливості та стабільності в просторі та часі [4]. Лише така система здатна до автономного існування та самостійного розвитку в довгостроковій перспективі. Більш докладно механізм формування стійкості економічної системи розглянуто в [1; 9].

Поклавши в основу формування методології дослідження положення системної економічної теорії, нами було проведено оцінювання стану розвитку підсистем соціально-економічної системи країни, вимірювання рівня їх взаємної збалансованості та визначення рівня виразності властивостей, що забезпечують стійкість. Для моделювання була використана авторська методика, опрацьована раніше на мікроекономічному рівні [5; 9; 10]. Конкретний набір параметрів для моделювання, використаний для відображення стану компонентів підсистем соціально-економічної системи України, визначався виходячи зі складу макроекономічних показників, отриманих із бази статистичної макроекономічної інформації, сформованої та оприлюдненої Державною службою статистики України та даних міжнародних спостережень, рейтингування та індексування, визначених та оприлюднених зарубіжними організаціями: Світовим банком, Центральним розвідувальним управлінням, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Всесвітнім економічним форумом, програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй, Європейською бізнес-асоціацією, Міжнародним інститутом управлінського розвитку, Міжнародною неурядовою

Таблиця 1

**Набір компонентів підсистем соціально-економічної системи країни**

Тип підсистеми	Підсистема	Компоненти системи
Суб'єктно-об'єктний (m-So)	Населення	населення країни, що виступає в ролі суб'єкта та об'єкта економічної діяльності і включає як його економічно активну, так і неактивну категорії
Середовищний (m-En)	Держава	державна як форма організації суспільства, що визначається державним соціально-економічним устроєм та відповідною сукупністю формальних інститутів та регламентів
Процесний (m-Pc)	Економіка	сфера реалізації економічних процесів виробництва, споживання, розподілу, обміну, включаючи учасників, предмети та результати їх діяльності
Проектний (m-Pj)	Бізнес	сукупність різноманітних організаційно-правових форм економічної підприємницької діяльності, що реалізується для отримання прибутку

Джерело: визначено автором

Таблиця 2

**Визначення властивостей підсистем, що формують стійкість економічної системи**

Відображення властивості	Властивість	
	стабільність	мінливість
У просторовому вимірі	Просторова гомогенність – однорідність внутрішньої структури в просторі	Просторова диверсифікованість – мінливість у разі переміщення в економічному просторі або за його зміни
У часовому вимірі	Часова стабільність – однорідність внутрішньої структури в часі	Часова диференційованість – мінливість у разі переміщення від одного моменту часу до іншого

Джерело: визначено автором на основі [4]



антикорупційною організацією, Центром екологічної політики та права при Єльському університеті та ін. Для моделювання кожної з підсистем було відібрано по десять параметрів із числа показників, що широко використовуються для проведення макроекономічного аналізу та співставлення соціально-економічних показників різних країн:

– для суб'єктно-об'єктної підсистеми: індекс Джині, індекс людського (гуманітарного) розвитку, індекс соціального розвитку, рівень безробіття, індекс кількості робочої сили, рівень економічної активності населення, індекс рівня освіти, індекс гендерного розриву, коефіцієнт загального демографічного навантаження, коефіцієнт навантаження на одне вільне робоче місце;

– для середовищної підсистеми: індекс економічної свободи, індекс сприйняття корупції, індекс екологічної ефективності, право голосу та підзвітність, політична стабільність і відсутність насильства, ефективність роботи уряду, якість регулювання, верховенство права, контроль корупції, трансформаційний індекс Бертельсманна;

– для процесної підсистеми: індекс промислової продукції, індекс експорту товарів та послуг, індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс залученості країн світу до міжнародної торгівлі, ступінь зносу основних засобів, індекс економіки знань, рівень зовнішнього боргу, індекс інфляції, індекс валового внутрішнього продукту на душу населення, визначеного за паритетом купівельної спроможності, реальний темп зростання ВВП;

– для проектної підсистеми: індекс інвестиційної привабливості, індекс легкості ведення бізнесу, індекс ділової довіри, індекс прямих іноземних інвестицій в акціонерний капітал, індекс кількості суб'єктів господарювання, індекс захисту прав інвесторів, індекс кількості створених нових підприємств, рівень рентабельності усієї діяльності підприємств, індекс кількості зайнятих на підприємствах працівників, частка підприємств, що впроваджували інновації.

Період спостереження був визначеним виходячи з доступності даних та охоплював період 2000–2015 рр. Таким чином, загальна вибірка становила 16 випадків. З огляду на те, що всі використані макроекономічні показники мають різні шкали вимірювання, для забезпечення адекватної агрегації параметрів їх значення були нормованими. Індексні оцінки суб'єктно-об'єктної ( $I_{m-So}$ ), середовищної ( $I_{m-En}$ ), процесної ( $I_{m-Pc}$ ), та проектної ( $I_{m-Pj}$ ) підсистем соціально-економічної системи України визначалися як середнє нормованих значень параметрів за формулою середньоарифметичного (табл. 3).

Під час проведення аналізу ми виходили з того, що за методикою максимальна індексна оцінка кожної підсистеми становить 1,00, у стані абсолютної збалансованості індексні оцінки всіх чотирьох підсистем є однаковими і вони є однаково вираженими в структурі системи – питома частка кожної з них становить 25,0%. За результатами оцінювання визначено, що індексні оцінки підсистем економічної системи країни коливалися в межах: суб'єктно-об'єктної – 0,14–0,75 (середня оцінка – 0,54), середовищної – 0,13–0,72 (середня оцінка – 0,50), процесної – 0,26–0,88 (середня оцінка – 0,60), проектної – 0,39–0,79 (середня оцінка – 0,64). Оскільки індексні оцінки підсистем продемонстрували різні темпи зростання, їх пропорції в загальній структурі соціально-економічної системи країни суттєво варіювалися по роках.

Оцінювання дало змогу визначити низку цікавих і дотепер не формалізованих системно-структурних закономірностей розвитку соціально-економічної системи України та встановити їх зв'язок із періодами загальної економічної динаміки, визначеними за темпами зростання ВВП (табл. 4).

Виявлено, що здебільшого найбільш вираженою в соціально-економічній системі країни була суб'єктно-об'єктна підсистема: її домінантність спостерігалася у 6 із 16 випадків (37,5% вибірки),

Таблиця 3

**Результати розрахунку індексних оцінок підсистем соціально-економічної системи України**

Тип підсистеми макрорівня	Індексна оцінка підсистеми по роках															
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Суб'єктно-об'єктна ( $I_{m-So}$ )	0,14	0,23	0,36	0,40	0,47	0,52	0,50	0,59	0,66	0,61	0,66	0,69	0,70	0,75	0,69	0,61
Середовищна ( $I_{m-En}$ )	0,13	0,28	0,38	0,45	0,61	0,70	0,72	0,71	0,65	0,50	0,53	0,43	0,47	0,45	0,54	0,51
Процесна ( $I_{m-Pc}$ )	0,74	0,80	0,78	0,82	0,88	0,72	0,62	0,59	0,52	0,28	0,59	0,61	0,54	0,51	0,28	0,26
Проектна ( $I_{m-Pj}$ )	0,66	0,70	0,70	0,71	0,71	0,77	0,79	0,78	0,55	0,51	0,69	0,70	0,62	0,58	0,39	0,39

Джерело: визначено автором

## Характеристика системно-структурних закономірностей розвитку соціально-економічної системи країни за періодами економічної динаміки

Часовий період	Напрямок економічної динаміки	Домінуючі підсистеми*		Периферійні підсистеми*	
2000–2004 рр.	Зростання	<i>m-Pc</i>	<i>m-Pj</i>	<i>m-En</i>	<i>m-So</i>
2005–2007 рр.		<i>m-Pj</i>	<i>m-En</i>	<i>m-Pc</i>	<i>m-So</i>
2008–2009 рр.	Спад	<i>m-So</i>	<i>m-En</i>	<i>m-Pj</i>	<i>m-Pc</i>
2010–2013 рр.	Зростання	<i>m-So</i>	<i>m-Pj</i>	<i>m-Pc</i>	<i>m-En</i>
2014–2015 рр.	Спад	<i>m-So</i>	<i>m-En</i>	<i>m-Pj</i>	<i>m-Pc</i>

\* підсистеми відображені в порядку зниження їх частки в системі

Джерело: визначено автором

у кризовий період 2008–2009 рр. і, неперервно по наростаючій, у період 2012–2015 рр. Наступними за ступенем виразності стали процесна та проектна підсистеми: домінантність кожної з них спостерігалася у 5 із 16 випадків (31,3% вибірки). Домінантність процесної підсистеми спостерігалася неперервно протягом перших років аналізованого періоду – у період 2000–2004 рр., домінантність проектною підсистеми спостерігалася у докризовий період 2005–2007 рр. та посткризовий – 2010–2011 рр.

Через наявність вираженої тенденції зростання індексних оцінок та високого ступеня їх мінливості (коефіцієнт варіації становив 32,1%) суб'єктно-об'єктна підсистема одночасно виявилася й такою, периферійністю якої спостерігалася найчастіше серед усіх підсистем – у 8 із 16 випадків (50,0% вибірки), неперервно по спадаючій протягом періоду 2000–2007 рр. Периферійність процесної підсистеми, мінливість якої також була відносно високою (коефіцієнт варіації – 31,6%), і проектною підсистеми, що виявилася найменш мінливою (коефіцієнт варіації – 19,0%), спостерігалася з однаковою частотою – у 4 із 16 випадках (25,0% вибірки). Мінливість середовищної підсистеми також була відносно високою (коефіцієнт варіації – 30,8%), проте розмах варіації – відносно низьким, через що протягом аналізованого періоду система завжди виявлялася другою або третьою за ступенем виразності. Усереднено по всіх випадках структура соціально-економічної системи країни мала такі ознаки: частка суб'єктно-об'єктної підсистеми коливалася у межах 8,2–36,3% (у середньому становила 23,5%); частка середовищної підсистеми коливалася у межах 7,7–28,6% (у середньому – 21,9%); частка процесної підсистеми коливалася у межах 14,6–44,5% (у середньому – 26,2%); частка проектною підсистеми коливалася у межах 20,5–39,6% (у середньому становила 28,2%).

Інтерпретування отриманих результатів у контексті методологічних положень системної економічної теорії дало змогу ідентифікувати такі структурні закономірності розвитку соціально-економічної системи України протягом аналізованого періоду:

1. Збільшення питомої ваги суб'єктно-об'єктної підсистеми, яка відображає характеристики населення України як учасника соціально-економічних відносин. Від початку аналізованого періоду і до 2015 р. її частка збільшилась більше ніж учетверо, з 8,2% до 34,5%. У кризові періоди ця підсистема ставала найсильнішою, домінуючою в загальній структурі соціально-економічної системи – в обох аналізованих випадках, у 2008 р. та в 2014 р. більшість показників (6 із 10 використаних), що відображають рівень людського та соціального розвитку, освіти, однорідності суспільства, демографічного навантаження та гендерного розриву, демонстрували бажану динаміку. Виняток становили показники, що відображають економічні характеристики населення: безробіття, рівень економічної активності, робочої сили, навантаження на одне вільне робоче місце, що вбачається цілком закономірним. На нашу думку, цей показник, а також висхідні тренди зміни показників, що визначають суб'єктно-об'єктну підсистему та збільшення її вагомості в структурі соціально-економічної системи у цілому, є свідченням посилення ролі населення в забезпеченні стійкості та розвитку соціально-економічної системи й підвищення його якісних характеристик. Особливо яскраво це проявляється в кризові періоди. Можна стверджувати, що саме людський капітал є визначальним для розвитку соціально-економічної системи країни, зумовлює приріст, а в кризові періоди – не допускає катастрофічного скорочення макроекономічних показників.

2. Збільшення питомої ваги середовищної підсистеми, яка відображає характеристики та рівень державного регулювання соціально-економічної системи країни. Від початку періоду і до 2015 р. її частка збільшилась більше ніж у три з половиною рази, з 7,7% до 28,6%. Незважаючи на те що індексна оцінка підсистеми була найвищою в період 2005–2008 рр. і більшість показників, що її визначають (8 із 10 використаних), досягали свого максимуму саме тоді, питома вага підсистеми в загальній структурі збільшувалася поступово протягом усього періоду та досягла свого максимуму в 2015 р. У кризові періоди ця підсистема ставала

другою за ступенем виразності в загальній структурі соціально-економічної системи. На нашу думку, параболічний тренд розвитку суб'єктно-об'єктної підсистеми з максимумом, що припадає на 2006 р., та висхідний тренд збільшення її вагомості в загальній структурі соціально-економічної системи є підтвердженням, з одного боку, зниження якості державного регулювання економічних процесів у країні, з іншого – підвищення його ролі в забезпеченні стійкості системи. Фактично другий тренд є свідченням того, що спроможність соціально-економічної системи до самоорганізації та самопідтримання стійкості знижується, розвиток системи забезпечується за рахунок політичного впливу, який, однак, є нераціональним та недостатньо ефективним. Тут варто відзначити, що соціокультурні та соціально-політичні показники формалізуються найбільш важко, що становить значні труднощі в оцінці їх впливу безпосередньо на економічне зростання, тим не менше, використана методика, на нашу думку, дала змогу це зробити в повній відповідності до цілей дослідження.

3. *Зменшення питомої ваги процесної підсистеми, яка відображає характеристики сфери реалізації основних економічних процесів.* Від початку аналізованого періоду і до 2015 р. її частка знизилася майже втричі, з 44,5% до 14,9%. У кризові періоди ця підсистема ставала найслабшою, периферійною в загальній структурі соціально-економічної системи – обидва рази, у 2008 р. та в 2014 р., більшість показників (у першому – 6 із 10 використаних, в другому – всі), що відображають рівень конкурентоспроможності, виробництва продукції, експорту та залученості до міжнародної торгівлі, зменшували своє значення. Вважаємо, це є свідченням того, що забезпечення стійкості соціально-економічної системи країни здійснювалося не завдяки, а всупереч економічному розвитку, а сам розвиток носив деструктивний характер. Дійсно, більшість показників, що визначають стан процесної системи (9 із 10 використаних), продемонстрували спадний тренд.

4. *Зменшення питомої ваги проектної підсистеми, яка відображає характеристики сфери реалізації підприємницьких ініціатив.* Від початку періоду і до 2015 р. її частка знизилася дещо менше порівняно з траєкторіями змінення інших підсистем – з 39,6% до 22,1%. Незважаючи на те що індексна оцінка підсистеми була найвищою в період 2005–2007 рр. і більшість показників, що її визначають (7 із 10 використаних), досягали свого максимуму саме тоді, питома вага підсистеми в загальній структурі зменшувалася поступово протягом усього періоду і досягла свого мінімуму в 2015 р. У кризові періоди ця підсистема ставала другою за рівнем периферійності в загальній структурі соціально-економічної системи. Параболічний тренд розвитку проектної підсистеми з

максимумом, що припадає на 2006 р., та спадний тренд зменшення її вагомості в структурі соціально-економічної системи є наочним підтвердженням зниження інвестиційно-підприємницької активності, що спостерігається останнє десятиріччя, її слабого впливу на забезпечення стійкості соціально-економічної системи країни, а також свідчить про нераціональну структуру запроваджуваних інвестиційно-підприємницьких ініціатив, у тому числі інноваційних проектів.

5. *Чотири окреслені вище тенденції – збільшення питомої ваги суб'єктно-об'єктної та середовищної підсистем та зменшення питомої ваги проектної та процесної підсистем – разом є відображенням процесів реалізації апріорних системних властивостей типів підсистем на часовому діапазоні 2000–2015 рр.* Так, Г. Клейнер зазначає, що розвиток суб'єктно-об'єктних та середовищних систем є поступальним, переважно еволюційним (через їх часову необмеженість. – Авт.), а розвиток процесних та проектних систем має циклічний характер (через їх часову обмеженість. – Авт.) [3]. Отже, збільшення питомої ваги суб'єктно-об'єктної та середовищної підсистем є відображенням тенденцій їх еволюційного розвитку, а зменшення питомої ваги процесної та проектної підсистем – тенденцій природного загасання виробничо-господарських систем, сформованих попереднім індустріальним устроєм та структурою єдиного господарського комплексу колишнього СРСР, яким вони відповідали, остаточного вичерпування їх потенціалу, як наслідок – завершення їх апріорно обмеженого життєвого циклу існування.

6. *У кризові періоди 2008–2009 рр. та 2014–2015 рр. формувалася пропорційно подібна структура соціально-економічної системи* (табл. 3). На тлі різкого скорочення питомої ваги процесної підсистеми спостерігалася збільшення питомої ваги суб'єктно-об'єктної підсистеми, внаслідок чого складалося таке співвідношення між індексними оцінками підсистем (і одночасно їх частками в загальній структурі соціально-економічної системи):  $I_{m-So} > I_{m-En} > I_{m-Pj} > I_{m-Pc}$ . При цьому слід зазначити, що в передкризові періоди у двох випадках структура економічної системи була різною. Це дає змогу з певною долею ймовірності припустити, що механізм розгортання кризи в системі і виходу із неї є подібним і носить ідентичний структурний характер.

7. *Сумарна питома вага двох пар безпосередньо взаємодіючих підсистем – суб'єктно-об'єктної та проектної, з одного боку, й середовищної та процесної, з іншого, коливалася в діапазоні  $50 \pm 10\%$ .* Вважаємо, що виявлена структурна особливість демонструє наявність компенсаторного механізму підтримання просторової стійкості всередині соціально-економічної системи (більш докладно механізм її забезпечення розкрито в [1; 5]). При цьому

сумарна питома вага суб'єктно-об'єктної та проектної підсистем із часом поступово збільшувалася в межах окресленого діапазону від нижньої до верхньої межі, а сумарна питома вага середовищної та процесної підсистем знижувалася.

## Висновки з проведеного дослідження.

Проведене оцінювання дало змогу чітко ідентифікувати низку системно-структурних закономірностей розвитку соціально-економічної системи України, про існування яких зазначали дослідники, проте які дотепер не були однозначно формалізованими, що зумовлює наукову значимість отриманих результатів. Отримані результати дають змогу краще зрозуміти механізм формування стійкості соціально-економічної системи в різні періоди загальної економічної динаміки. Зокрема, проведене емпіричне дослідження не виявило сильної прямої залежності рівня стійкості економічної системи від таких показників, що традиційно використовуються для характеризувати динаміку економічного розвитку країни, як рівень інноваційної, інвестиційної та підприємницької активності, обсяг промислового виробництва, експорту тощо. Натомість виявлена значна залежність від таких показників, як рівень людського розвитку, освіти, а також показників, що відображають вплив держави на перебіг соціально-економічних процесів. З одного боку, це є відображенням нераціональної незбалансованої структури соціально-економічної системи макrorівня з вираженою домінантністю соціокультурних та соціально-політичних складників та периферійністю промислово-економічних; з іншого – наочним свідченням того, що Україна є повною мірою залученою до загальносвітового процесу трансформації соціально-економічного устрою від економіки індустріального типу до постіндустріального й економіки знань. Визначені закономірності структурних зрушень соціально-економічної системи, на нашу думку, відкривають широкий спектр напрямів проведення подальшого мікро- та макроекономічного аналізу.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтко С.В. Аналіз механізму формування економічної стійкості машинобудівних підприємств (неосистемний підхід) / С.В. Войтко, М.О. Кравченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 4. – С. 211–221.
2. Клейнер Г.Б. Системный ресурс экономики / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 89–100.
3. Клейнер Г.Б. Какая экономика нужна России и для чего? / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 4–27.
4. Клейнер Г.Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4–28.
5. Кравченко М.О. Методологічні засади системного аналізу економічної стійкості промислових підприємств / М.О. Кравченко // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2016. – № 1/3(27). – С. 84–89.
6. Рыбачук М.А. Тетрадоцентричный подход к управлению экономическими системами / М.А. Рыбачук // Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2015) : материалы 8-й международной конференции (29 сентября – 1 октября 2015 г.). – М. : ИПР РАН, 2015. – С. 372–373.
7. Kornai J. The System Paradigm / J. Kornai // William Davidson Institute Working Papers. – 1998. – № 278 (April). – 26 p.
8. Kornai J. The System Paradigm Revisited. Clarification and Additions in the Light of Experiences in the Post-Socialist Region / J. Kornai // Acta Oeconomica. – 2016. – Vol. 66 (December). – P. 547–596.
9. Kravchenko M. Structural Balance as a Basis of the Economic Stability of an Enterprise / M. Kravchenko // World Scientific News (WSN). – 2016. – Vol. 57. – P. 300–308.
10. Kravchenko M. System-structural approach to economic sustainability of the enterprises determination / M. Kravchenko // Забезпечення стійкого економічного розвитку країни: можливості та перспективи : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 21–22 жовтня 2016 р.). – Львів : Львівська економічна фундація, 2016. – С. 47–49.



## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ<sup>1</sup>

## CONCEPTUAL INDICATORS OF THE INDUSTRIAL POLICY OF UKRAINE

Статтю присвячено дослідженню особливостей формування та реалізації промислової політики України. Запропоновано заходи щодо раціоналізації структури регіонального промислового виробництва та вдосконалення організаційних і господарських форм його функціонування в контексті підвищення науково-технічного рівня національної промисловості. Досліджено сучасні складники механізму реалізації державної промислової політики в Україні. Узагальнено механізми реалізації промислової політики в контексті концептуальних орієнтирів економічного розвитку України на середньострокову перспективу. Окреслено концепцію спрямованості дії щодо стимулювання розвитку промисловості як першорядного завдання органів державної влади, що впроваджують промислову політику.

**Ключові слова:** промислова політика, механізми промислової політики, кластери, національна економіка, конкурентоспроможність підприємств.

Статья посвящена исследованию особенностей формирования и реализации промышленной политики Украины. Предложены мероприятия по рационализации структуры регионального промышленного производства и совершенствования организационных и хозяйственных форм его функционирования в контексте повышения научно-технического уровня национальной промышленности. Исследованы современные составляющие механизма реализации государственной промышленной

политики в Украине. Обобщены механизмы реализации промышленной политики в контексте концептуальных ориентиров экономического развития Украины на среднесрочную перспективу. Определена концепция направленности действий по стимулированию развития промышленности в качестве первоочередной задачи органов государственной власти, которые занимаются разработкой промышленной политики.

**Ключевые слова:** промышленная политика, механизмы промышленной политики, кластеры, национальная экономика, конкурентоспособность предприятий.

The article is devoted to the study of the peculiarities of the formation and realization of the industrial policy of Ukraine. The measures for rationalization of the structure of regional industrial production and improvement of organizational and economic forms of its functioning in the context of raising the scientific and technical level of national industry are proposed. The modern components of the mechanism of implementation of the state industrial policy in Ukraine are investigated. Mechanisms for the implementation of industrial policy in the context of the conceptual orientations of Ukraine's economic development for the medium term are generalized. The concept of the direction of actions to stimulate the development of industry as a priority task of public authorities that deal with the development of industrial policy is defined.

**Key words:** industrial policy, mechanisms of industrial policy, clusters, national economy, competitiveness of enterprises.

УДК: 334.021

**Носирев О.О.**

к. геогр. н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів  
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**Постановка проблеми.** Промислова політика (industrial policy) часто асоціюється із концепцією Розвитку держави (the concept of the development State) – модель, яка передбачає активну участь держави у стимулюванні промислового та інноваційного розвитку, а також підтримці наукової та освітньої сфери. Є аксіоматичним, що промисловість – один із найважливіших структурних елементів національної економіки і має одне з ключових значень у забезпеченні економічної та політичної безпеки країни, її економічної незалежності, підвищенні добробуту населення. Сучасна промислова політика на регіональному рівні знаходиться на стадії становлення і сьогодні не містить у собі обґрунтованого підходу, який би враховував специфіку регіону, стратегічну спрямованість держави, а також окремі ознаки і показники оцінки. Наприклад, основним механізмом реалізації державної промислової політики є державне фінансування пріоритетного напрямку діяльності, тобто такий розподіл обмежених державних ресурсів, який заснований не на регіональних пріоритетах, а швидше на галузевих

або політичних, унаслідок чого ще більше посилюється диференціація українських регіонів [1].

У широких верствах суспільства стала загальноприйнятою думка про те, що розвиток України неможливий без модернізації вітчизняного виробництва. А це, своєю чергою, означає цілеспрямовану концентрацію факторів виробництва на випуску товарів із високою часткою доданої вартості. Реалізація таких цілей вимагає структурних перетворень в економіці, що передбачає наявність промислової політики і стратегічного прогнозування [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останні здобутки щодо розроблення і використання зазначеного типу стратегічного інструментарію репрезентовано в наукових працях учених-економістів: О.М. Алімова, А.І. Амоші, С.І. Бандура, В.М. Гесця, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, В.В. Микитенко, М.М. Кизима, В.Є. Хаустової та ін. Проте, віддаючи належне попереднім науковим здобуткам у цій царині, слід указати й на те, що питання вирішення тактичних завдань щодо обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку регіональної промисловості є недостатньо розробленим у поєднанні з урахуванням соціально-економічних змін останніх років в Україні.

<sup>1</sup> Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом № Ф70/17593 Державного фонду фундаментальних досліджень

Сама необхідність проведення промислової політики зумовлена, по-перше, об'єктивно наявною потребою в розвитку високотехнологічних галузей, які є результатом функціонування національних інноваційних систем, по-друге – необхідністю координувати розвиток окремих фірм та інвестицій суміжних галузей за технологічним ланцюгом виробництва доданої вартості в умовах глобальної конкуренції. Так, реалізація планів розвитку підприємств вітчизняного оборонного комплексу, які одержують фінансування з бюджету, неможлива без інвестицій у суміжні галузі (насамперед у машинобудівний комплекс). Тут об'єктивно необхідною є координація дій між підприємствами, що одержують замовлення на конкурентній основі від кінцевих виробників. Саме за допомогою промислової політики можливо змінити галузеву структуру для стимулювання економічного зростання, заснованого на зростанні продуктивності праці. Сама промислова політика стає способом державного регулювання прогресивних структурних змін у сфері виробництва, які б забезпечували вихід на траєкторію сталого економічного зростання. Тим часом неграмотне використання інструментів промислової політики може призвести до серйозних прорахунків, тобто до втрати галузями промисловості конкурентоспроможності.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення пріоритетних завдань щодо концептуальних орієнтирів державного сприяння і підтримки розвитку промисловості, а також вивчення особливостей механізму державної промислової політики України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Промислова політика держави як частина загальної економічної політики є однією з найобговорюваніших і спірних концепцій в економічній науці й господарській практиці, в першу чергу, через відсутність загального розуміння її сутності. Практично загальновизнано, що промислова політика є поняттям ширшим за структурну, тож їх не слід отождествлювати. Структурна є лише частиною промислової, яка спрямована на зміну співвідношення між галузями, згортання старих та заохочення нових. Хоча подібне галузеве розуміння структурної політики властиве зазвичай вітчизняним науковцям. Західні дослідники розглядають її в інституціональному сенсі – як політику, що трансформує основні інститути суспільства [3].

Питання про необхідність активної промислової політики в Україні для визначення довгострокових перспектив розвитку вимагає аналізу сформованої структури економіки, конкурентоспроможності окремих її секторів, дієвості механізмів відтворення та наявних загроз економічному зростанню.

Під час реалізації промислової політики важливо, щоб її складники були логічно взаємопов'язані, про що й свідчить світовий досвід. Так, у 50–60-ті роки

XX ст. переважав галузевий підхід до здійснення промислової політики – захист та стимулювання розвитку певних галузей, протекціонізм у міжнародній торгівлі. У 80-ті роки промислова політика переноситься в горизонтальну площину: держава не віддає переваги окремим галузям, а створює сприятливі умови, які дають змогу забезпечити конкурентоспроможність підприємств на світовому ринку. Це, безперечно, пов'язано з поширенням процесу глобалізації економіки, збільшенням її взаємозалежності. Досвід реформування 90-х років свідчить, що ринкові реформи, не підтверджені промисловою політикою, спроможні не тільки спричинити втрату країною її технологічних позицій на світовому ринку, а й розвиток таких негативних процесів, як значний спад виробництва, зростання безробіття та ін., що також доводить доцільність перенесення промислової політики на перший план в економічних реформах. Здійснюючи промислову політику регіону, необхідно враховувати специфічні умови відтворення і структуру економіки, розробити альтернативні прогнози економічного розвитку, обрати стратегію регіональної промислово-інноваційної політики з урахуванням державної політики. У стратегії виробляють механізм її реалізації, враховуючи роль місцевих органів влади, пріоритетні напрями промислово-інноваційного розвитку для даного регіону та форму організації промислового виробництва регіонального рівня [4].

Для глибшого аналізу передусім треба визначити об'єкт та суб'єкт державної промислової політики. Головним суб'єктом виходячи з назви дослідження виступає держава через повноважні органи державної влади і управління. Об'єктами ж виступають промислові підприємства двох основних груп: (А) – промислові підприємства державної та комунальної форм власності; (Б) – промислові підприємства приватної форми власності. У зв'язку з нинішнім устроєм країни підприємства групи (А) становлять меншу частку у промисловості. Своєю чергою, група (Б) може бути поділена на олігополістичний сектор великого бізнесу та конкурентний сектор малого й середнього бізнесу [5].

Реалізація промислової політики можлива лише за умов глибоких структурних змін у промисловості, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках та насичення внутрішнього ринку з одночасним ослабленням темпів інфляції за швидкого збільшення виробництва і підвищення якості продукції. За нинішнього стану технологічного розвитку, морального і фізичного зносу устаткування й низького професійного рівня виробників усе це не є можливим. Сама структурна перебудова економіки без форсованого впровадження нових технологій не відбудеться (про що й свідчить нинішній стан національної економіки) [6].

Це ж саме стосується й регіональної промислової політики, яку також потрібно активізувати в напрямі впорядкування правил взаємодії влади і великих компаній, блокування тенденцій деіндустріалізації й подолання процесу поглиблення диспропорцій між сировинними та наукомісткими секторами. Додатковим аргументом на користь концентрації виробництва в Україні є дефіцит фінансових ресурсів, розпорошення яких серед дрібних суб'єктів та відсутність обмеженої кількості пріоритетів їхнього спрямування не дає можливості сконцентрувати їх на реалізації великомасштабних проектів [4].

Проблема сутності реалізації промислової політики держави пов'язана з проблемою неспроможності ринку і необхідністю державного втручання в економічні процеси. Проведений аналіз підкреслює значущість вибору такої моделі промислової політики, яка б була адекватною наявному рівню соціально-економічного розвитку країни. В основі такої політики має бути наукове визначення змісту стратегічних напрямів (пріоритетів) розвитку національної економіки, методів і засобів реалізації розроблених державою цілей та завдань. Механізм промислової політики держави при цьому має відповідати потребам реалізації суспільних інтересів [7].

Світовий досвід показує, що промислова політика не може бути незалежною від економічного регулювання з боку держави. Отже, промислова політика у вузькому розумінні – це сукупність державних рішень, які б стимулювали впровадження інновацій у корпоративному секторі. На думку М.І. Зверькова, під час вироблення та реалізації промислової політики стосовно української економіки потрібен поетапний підхід. На першому етапі необхідними є: по-перше, розуміння безальтернативності неоіндустріалізації як політичним класом, так й бізнесом; по-друге, усвідомлення того, що модернізація може стартувати і в такому «вихідному пункті», в якому перебуває вітчизняна промисловість (слід лише чітко розуміти цілі та етапи самого руху, про що свідчить досвід реалізації активної промислової політики в багатьох країнах); по-третє, врахування тієї обставини, що через нестачу інвестиційних ресурсів для модернізації промисловості на першому етапі важливо створити інститути і механізми технологічного запозичення (про що свідчить досвід Китаю, який на початку своєї модернізації протягом 10–15 років здійснював її шляхом технологічного запозичення). На першому етапі роль держави в процесі вироблення промислової політики може обмежуватися створенням ринкових інститутів та умов для формування корпорацій, накопичення ними фінансових ресурсів для інвестицій, підтримки конкурентного середовища. На другому етапі, коли вже запрацюють ринкові інститути й

у держави будуть накопичені фінансові ресурси, стане можливим перехід до підтримки активної інноваційної промислової політики фірм, які утвердилися на глобальних ринках [2].

Сьогодні очевидно, що для закріплення позитивної динаміки у промисловості й пришвидшення її структурної трансформації необхідний комплекс організаційно-економічних заходів, які мають послідовно реалізовуватися у таких сферах промислової політики, як інвестиційна, інноваційна, формування ефективної структури економіки, реформування відносин власності. Важливим є вивчення та використання світового досвіду реалізації промислової політики, який свідчить, що модель промислової політики держави значною мірою залежить від рівня економічного розвитку країни, ефективного використання ринкових принципів господарювання, інтегрованості держави у світовий простір [8]. Узагальнену структуру механізму реалізації промислової політики в Україні наведено на рис. 1.

На етапі активізації економічних реформ для прискорення післякризового відновлення промисловості та створення передумов для забезпечення довгострокового економічного зростання постає завдання формування сучасних механізмів промислової політики, які дадуть змогу модернізувати структуру промисловості на засадах підвищення частки виробництва товарів із високою доданою вартістю, насамперед високотехнологічних, нарощування їхнього експорту, розвитку внутрішнього ринку збуту, забезпечення припливу інвестицій у виробничий сектор економіки, налагодження виробництва продукції, здатної ефективно конкурувати з продукцією іноземного виробництва, підвищення енергоресурсної ефективності виробництв, утворення замкнених циклів виробництва.

Об'єктивним є твердження, що в процесі стратегічного планування розвитку регіонів і міст усе наочніше виявляється актуальність вироблення пріоритетів розвитку промисловості як основи економіки країни. Причому ці пріоритети мають відповідати промисловій політиці держави, оскільки саме вона є носієм і генератором усієї промислової політики. Серед регіонів України щонайгостріша потреба існує у формуванні та досягненні цілей стійкого розвитку промисловості в умовах ресурсних обмежень і постійного нарощення суспільно-політичних загроз українському державотворенню. Розроблення пріоритетних напрямів розвитку державної промислової політики неможливе без подальшого формування та визначення змісту відповідного типу стратегії, підкріпленої сукупністю середньострокових і довготривалих програм її реалізації [9].

Вибір ефективної моделі промислової політики та інструментів її реалізації має велике значення для економічної незалежності країни.

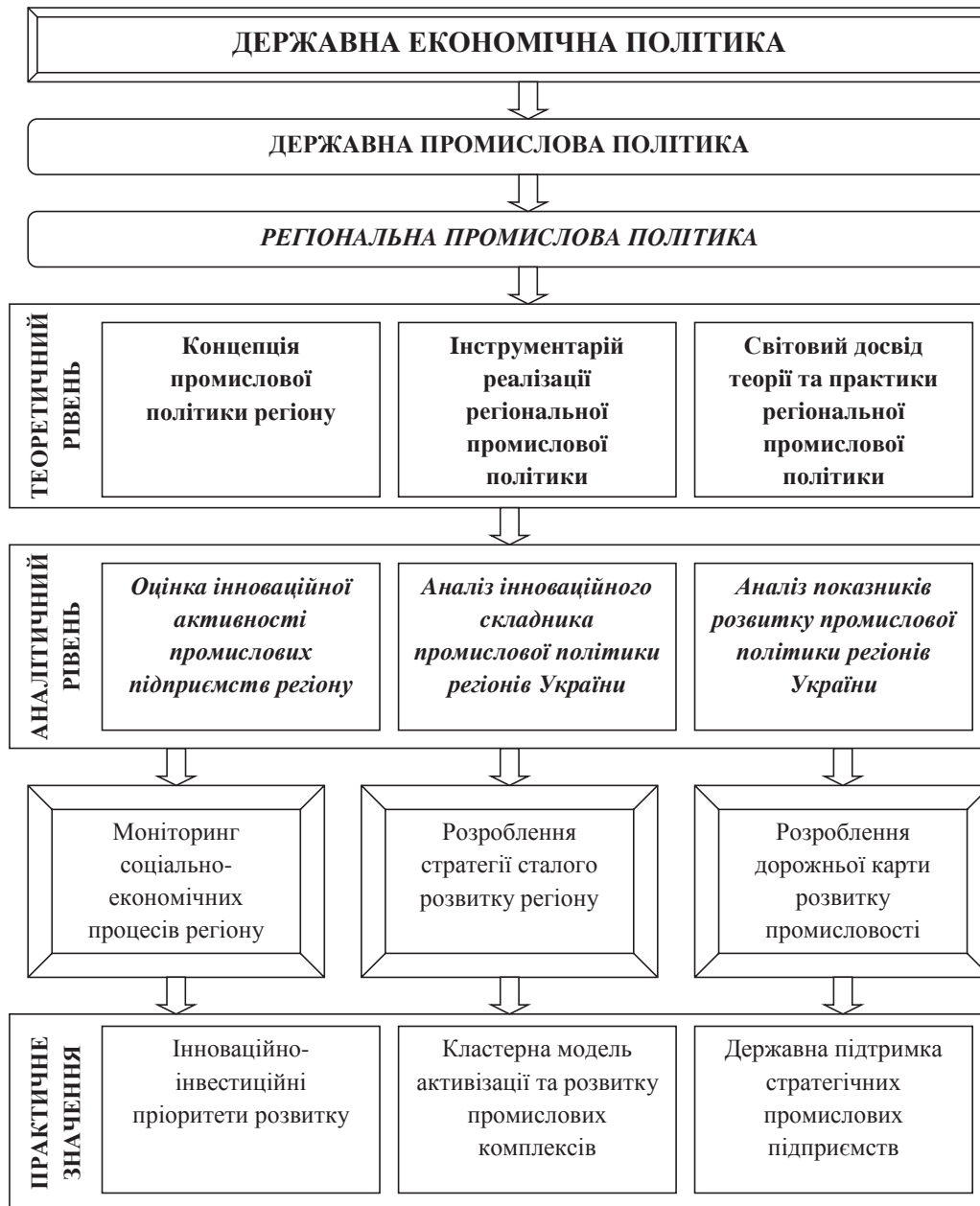


Рис. 1. Механізми реалізації промислової політики

Джерело: узагальнено автором

Промислова політика є одним із напрямів державної політики поряд із макроекономічною, бюджетною, податковою, соціальною та ін. З кожним із цих напрямів промислова політика має точки зіткнення та сфери перетину, а також синергетичний ефект, який виникає у разі її узгодження з іншими напрямками державної політики. Проте промислова політика має свої цілі, методи, свій набір засобів та інструментів реалізації.

Під час вибору інструментарію реалізації промислової політики необхідно обов'язково враховувати те, що Україна є членом СОТ і підписана Уго-да про асоціацію країни з ЄС, тому не всі інструменти стимулювання, насамперед інвестиційної діяльності, яка спрямована на реалізацію

промислової політики, можна використовувати в Україні [10]. Закордонний досвід свідчить, що навіть у складних економічних умовах сильна державна воля уряду здатна забезпечити здійснення орієнтованої промислової політики, яка адекватна умовам ринку, вимогам незалежності держави та її ефективного інтегрування в європейську економічну систему. Реструктуризація національного виробництва є необхідною передумовою в процесі поліпшення стану економіки країни і збільшення обсягів українського експорту. Але сама по собі вона ще не передбачає безумовного поліпшення стану зовнішньої торгівлі країни, тому після створення міцної бази для виробництва високоякісної продукції, що відповідає світо-



вим вимогам, необхідно сформувати загальну стратегію просування товарів на світовому ринку [11]. Україна зацікавлена у дисперсному розподілі прямих іноземних інвестицій із країн ЄС, проте аналіз свідчить про значну нерівномірність їхнього регіонального розподілу як у регіональному, так і в галузевому вимірах [12].

Цілі реалізації регіональної промислової політики вимагають розроблення спеціального механізму, який би забезпечував їх досягнення і ухвалення стратегічних і оперативних рішень у рамках установлених пріоритетів і обмежень. Механізм реалізації політики слід розглядати як систему взаємозв'язаних елементів, підпорядкованих досягненню заданої мети. Тоді суть механізму реалізації регіональної промислової політики можна визначити як сукупність процесу розроблення, ухвалення і реалізації управлінських рішень і комплексу цільових, функціональних і забезпечуючих підсистем, склад яких має певною мірою типовий характер. При цьому процес розроблення, ухвалення і реалізації рішень є стандартною процедурою, що передбачає проходження шести основних етапів:

- діагностики проблемної ситуації;
- визначення обмежень і критеріїв ухвалення рішення;
- розроблення і виявлення альтернатив;
- оцінки альтернатив;
- вибору альтернативи як ухвалення рішення;
- реалізації рішення.

Узагальнення світової практики проведення промислової політики дає змогу дійти висновку про зближення національних моделей у зв'язку зі зміною концепції у бік створення умов для підвищення загальної конкурентоспроможності. Відбувається перехід від допомоги хворим секторам економіки, від вирощування національних чемпіонів до нової промислової політики, що заснована на інноваціях та конкурентоспроможності. При цьому змінюються й інструменти політики – відбувається перехід від держбюджетного розподілу коштів по галузях до фінансування разом із приватним бізнесом наукових досліджень, розроблення економічної стратегії та оптимальних умов функціонування.

Тож основною умовою проведення ефективної промислової політики слід назвати переключення функцій держави з традиційного структурно-галузевого регулювання на рішення інфраструктурних проблем, на створення сприятливого підприємницького клімату для сталого розвитку бізнесу. Держава повинна обмежуватися проведенням горизонтальної промислової політики для цього максимально полегшувати вихід компаній на ринки та підвищувати конкуренцію. Інакше кошти, які виділяються на вертикальну політику, будуть утрачені та поділені між «пошукувачами ренти». Окремі заходи, що вживалися українським урядом, мали безпосе-

реднє відношення до традиційної вертикальної промислової політики, оскільки протягом усіх років уряд продовжував надавати перевагу цілеспрямованим заходам підтримки, природно обираючи адресатом великий бізнес. Хоча в більшості держав ключова роль в інноваційному процесі відводиться малому та середньому бізнесу, тому саме у цей сектор спрямовується більше половини всіх коштів, що виділяються урядом на підтримку досліджень та розробок національних корпорацій [13].

Вибір об'єктивної спрямованості дій щодо стимулювання розвитку промисловості є першорядним завданням держави, що проводить промислову політику. Антикризовий досвід багатьох країн, що виходили на шлях індустріального розвитку, свідчить про наявність двох напрямів розвитку виробництва: 1) експортна орієнтація народного господарства; 2) орієнтація на імпортозаміщення. З огляду на розмаїття економічних завдань і можливих способів їхнього вирішення, величезну диференціацію стану галузей і регіонів в Україні, зазначені орієнтування є цілком сумісні.

Ефективність промислової політики в сучасних умовах залежить, з одного боку, від вибору певної моделі та набору конкретних інструментів, які пропонуються для реалізації бізнес-співтовариству за сприяння державних і регіональних структур, з іншого – від ступеня використання вузькоспрямованих заходів держави з розвитку провідних галузей промисловості, а також від заходів загальноекономічного характеру, що реалізуються державою, й які сприяють розвитку промисловості у цілому. При цьому слід мати на увазі необхідність створення структур такого рівня, які здатні забезпечити міжгалузеву й міжтериторіальну дифузії нових знань і технологій, оптимальне використання основних економічних чинників відповідно до особливостей не тільки галузі, а й регіону. Парадигма відродження промислового комплексу країни має ґрунтуватися на чіткому баченні стратегічних перспектив України як відкритої господарської системи, орієнтованої на ефективне використання переваг міжнародного поділу праці [14].

**Висновки з проведеного дослідження.** Слід відзначити, що промислова політика за схемою розроблення і реалізації схожа на великий інвестиційний проект: визначення мети, оцінка альтернативних способів її реалізації з погляду наявних ресурсів й ефективності, розроблення конкретних механізмів використання ресурсів для реалізації. Вона має проводитися виважено й ураховувати основні прямі та непрямі, негативні та позитивні ефекти. Державну і регіональну промислову політику доцільно формувати з урахуванням умов досить обмежених інвестиційних ресурсів і незавершеності становлення інфраструктури ринку. При цьому вкрай важливо зміцнити ринкові інститути й спрямувати їхню активність до реального сектору економіки.

Забезпечення нового якісного розвитку економіки на користь обробних галузей економіки і його інноваційне структурне наповнення й технологічне оновлення є єдиною альтернативою позиціонування в системі світогосподарських відносин національних держав, що володіють значними природними ресурсами, до яких належить Україна. Якісне економічне зростання, крім домінанти високотехнологічної обробної промисловості, включає й фактор модернізації суспільства, що передбачає створення умов для свободи підприємництва, добросовісної конкуренції, створення індустрії інновацій, розвитку та симбіозу людського і соціального капіталів. У зв'язку із цим в економіці незмірно зростає роль модернізаційних процесів для поліпшення якісного потенціалу національної економіки.

Досить суттєвою перешкодою на шляху розроблення промислової політики для держави є сформована нею самою законодавча база, або система формальних норм і правил поведінки агентів, на впорядкування яких слід звернути увагу для досягнення цілей структурного реформування.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пельтек Л.В. Розвиток регіональної промислової політики держави: теорія, методологія, механізми : [монографія] / Л.В. Пельтек ; НАН України, Рада по вивч. продукт. сил України ; Чорномор. держ. ун-т імені П. Могили. – Миколаїв : ЧДУ, 2010. – 265 с.
2. Зверяков М.І. Промислова політика і механізм її реалізації / М. І. Зверяков // Економіка України. – 2016. – № 6. – С. 3–18.
3. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський, І.О. Галиця [та ін.]. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАНУ, 2009. – 928 с.
4. Федулова Л.І. Концептуальні засади державної регіональної промислової політики в умовах інноваційного розвитку / Л.І. Федулова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – С. 112–119.
5. Амоша О. Промислова політика України: концептуальні орієнтири на середньострокову перспективу / О. Амоша // Економіка України. – 2009. – № 12. – С. 4–13.
6. Зубенко О.А. Концептуальна модель формування промислової політики регіону та механізм її реалізації / О.А. Зубенко // Ефективна економіка. – 2012. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2012\\_11\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_11_15).
7. Череповський Є.В. Організаційно-господарське забезпечення реалізації промислової політики держави / Є.В. Череповський // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Економічна теорія та право. – 2014. – № 3. – С. 218–228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua\\_etp\\_2014\\_3\\_21](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_etp_2014_3_21).
8. Розвиток промислового потенціалу України в процесі післякризового відновлення / О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, В.Г. Савченко [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІС, 2010. – 48 с.
9. Демешок О.О. Механізм формування та реалізація промислової політики: концепт та системоутворюючі регулятори / О.О. Демешок // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – С. 192–193.
10. Хаустова В.Є. Промислова політика в Україні: формування та прогнозування : [монографія] / В.Є. Хаустова. – Х. : ІНЖЕК, 2015. – 384 с.
11. Носирев О.О. Стратегічні напрямки транскордонного та інтеграційного співробітництва України / О.О. Носирев // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 212. – С. 108–111.
12. Носирев О.О. Інвестиційне співробітництво України з ЄС: регіональний аспект / О.О. Носирев // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 214. – С. 99–103.
13. Палехова В.А. Промислова політика: теоретичний аспект та уроки іноземного досвіду / В.А. Палехова // Ефективна економіка. – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_5\\_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_23).
14. Хаустова В.Є. Сучасна промислова політика: моделі та інструменти її реалізації / В.Є. Хаустова, В.А. Зінченко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 4. – С. 79–87.

## РОЗВИТОК ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДІ

### ROAD INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE POST-CRISIS PERIOD

*У статті проаналізовано сучасний стан та зміни, що відбуваються у дорожньому господарстві України в аспекті посткризового відновлення національної економіки. В ході дослідження встановлено фактори, що обумовили формування тенденцій розвитку дорожньої галузі, а також основні соціально-економічні наслідки її поточного стану, що перешкоджають виходу України на траєкторію сталого розвитку. Обґрунтовано нагальну потребу залучення ресурсів і компетенцій приватного сектору для забезпечення розвитку дорожньої галузі України у посткризовому періоді.*

**Ключові слова:** виклик, дорожнє господарство, криза, модернізація, розвиток, фінансування.

*В статье проанализированы современное состояние и изменения, происходящие в дорожном хозяйстве Украины в аспекте посткризового восстановления национальной экономики. В ходе исследования установлены факторы, обусловившие формирование тенденций развития дорожной отрасли, а также основные социально-экономические последствия ее*

*текущего состояния, препятствующие выходу Украины на траекторию устойчивого развития. Обоснована насущная необходимость привлечения ресурсов и компетенций частного сектора для обеспечения развития дорожной отрасли Украины в посткризисном периоде.*

**Ключевые слова:** вызов, дорожное хозяйство, кризис, модернизация, развитие, финансирование.

*The article analyses the modern state and changes taking place in the road industry of Ukraine in the aspect of post-crisis recovery of the national economy. During the research, there are determined factors that caused the formation of development trends of road industry and the main socio-economic consequences of its current state, which hinder the exit of Ukraine into the trajectory of sustainable development. An urgent need to attract resources and competencies of the private sector for ensuring the development of the road industry of Ukraine in post-crisis period is substantiated.*

**Key words:** challenge, road industry, crisis, modernization, development, financing.

УДК 338.242.2:656.5

**Солодовник О.О.**

к. е. н., професор кафедри

фінансів та кредиту

Харківський національний університет

будівництва та архітектури

**Постановка проблеми.** Розвиток української економіки протягом останнього десятиліття відбувається в складних, неординарних умовах посилення внутрішніх і зовнішніх викликів, породжених глобальною фінансово-економічною кризою 2008–2009 рр. та політико-економічною кризою 2014–2015 рр. Тому розробка науково обґрунтованого варіанта дій щодо посткризового відновлення та забезпечення економіки тривалий час залишається провідною темою наукових дискусій.

Важливим чинником, що визначає соціально-економічний розвиток та економічну безпеку країни, є транспорт, зокрема його інфраструктура, стабільне та ефективне функціонування якого є необхідною умовою успішної взаємодії секторів економіки, підвищення добробуту населення, забезпечення обороноздатності та захисту економічних інтересів держави. Сьогодні галузь транспорту загалом задовольняє потреби української економіки та населення у перевезеннях, проте дорожнє господарство є недостатньо розвиненим, що стає одним із головних бар'єрів на шляху відновлення економічної активності та виведення економіки України на траєкторію сталого зростання. Тому дослідження сучасного стану і тенденцій розвитку дорожнього господарства України, а також факторів, що найбільшою мірою вплинули на їх формування, є важливим етапом наукового обґрунтування ефективної моделі посткризового відновлення вітчизняної економіки, що обумовлює актуальність нашого дослідження.

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

Проблеми функціонування і розвитку дорожнього господарства України стали предметом досліджень багатьох вчених-економістів, зокрема таких, як І.В. Богдан, О.В. Бойко, С.І. Гречан, М.І. Діба, І.В. Іголкін, Ю.В. Коноваленко, О.І. Нікіфорук, К.В. Павлюк, І.А. Попова, В.В. Юхименко. Пропозиції та рекомендації щодо підвищення ефективності роботи цієї галузі економіки розробляються експертами Європейського Союзу в рамках Програми підтримки імплементації Угоди про асоціацію та Національної транспортної стратегії [1], Національного інституту стратегічних досліджень [2; 3; 4; 5] тощо. Проте недостатньо розробленими залишаються новітні тенденції та виклики посткризового розвитку дорожньої галузі України. Саме розгляду цих питань і присвячено нашу статтю.

**Постановка завдання. Мета статті** полягає в аналізі змін, що відбуваються в дорожньому господарстві України в аспекті посткризового відновлення національної економіки.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Сьогодні мережа автомобільних доріг України має протяжність 163,0 тис. км, зокрема протяжність доріг із твердим покриттям становить 159,5 тис. км [6, с. 171]. Протягом 2010–2016 рр. протяжність доріг зменшилась на 3,8% переважно через події на сході України та занадто низькі обсяги введення в експлуатацію нових доріг. Наявна мережа автомобільних доріг є недостат-

ньо розвинутою порівняно з мережами країн ЄС (показники рівня забезпеченості і щільності доріг в Україні є нижчими у 3 і 4,6 рази відповідно, ніж у Європі [7]), а також характеризується низькими транспортно-експлуатаційними показниками. Так, дороги першої категорії, які здатні витримувати автомобілі максимальною вагою 40 тонн, становлять лише 2% загальної протяжності автомобільних доріг загального користування, дороги другої і третьої категорій, які витримують максимальну вагу авто 36 тонн, становлять 24%. Найбільша частка в мережі автомобільних доріг (74%) належить дорогам четвертої і п'ятої категорій, які витримують автомобілі вагою не більше 24 тонн. Середня швидкість руху на автодорогах України сьогодні складає 30 км/год., що у 2–3 рази нижче, ніж у західноєвропейських країнах, а рівень смертності у 2–3 рази вищий за середній показник ЄС, щороку жертвами ДТП стають майже 4 500 осіб, а понад 32 000 осіб зазнають каліцтв [1; 2; 7].

Одними із сучасних трендів розвитку світової економіки є помітне збільшення та географічна диверсифікація транспортних перевезень товарів і пасажирів. Натомість в Україні автомобільний транспорт демонструє від'ємну динаміку пасажирських перевезень з року в рік і нестійку динаміку вантажних перевезень [2]. Так, обсяг перевезень пасажирів автомобільним транспортом загального користування протягом 2010–2016 рр. зменшився у 1,84 рази, а період відносної стабільності перевезень вантажів, що тривав з 2011 р., у 2014 р. змінився спадною тенденцією. На показники роботи автомобільного транспорту негативно вплинули глобальна фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., політико-економічна криза в Україні 2014–2015 рр. та складна обстановка на сході країни. У 2016 р. обсяги перевезень вантажів порівняно з 2015 р. зросли на 6,2%, але нині докризового рівня цього показника поки що не досягнуто. Водночас темп зростання вантажообігу на автомобільному транспорті був вищим (8,8%), що свідчить про збільшення навантаження на дороги, лише 26% яких здатні витримувати великовагові фури. Перевищення автоперевізниками вагових норм створює небезпеку передчасного руйнування українських доріг, тому сьогодні важливо забезпечити захист останніх від порушників вагових норм.

В умовах посткризового відновлення національної економіки Україні надзвичайно важливо використовувати можливості, які створюються розвитком світової економіки. З огляду на це особливого значення набуває залучення транзитних вантажопотоків, які, як було зазначено вище, останнім часом мають тенденцію до зростання. Слід зазначити, що розмови про вигідне географічне положення та величезний транзитний потенціал України точаться від початку набуття нею незалежності, натомість, згідно з оцінками

фахівців Національного інституту стратегічних досліджень [3], наявний транзитний потенціал України (без трубопроводів) використовується менше ніж на 40%. До того ж внаслідок геополітичних і гео економічних змін, що відбуваються останніми роками, спостерігається істотне «стискання» українського транзитного і логістичного потенціалів. Одним із головних внутрішніх чинників втрати транзиту є недостатність темпів та обсягів розбудови транспортної інфраструктури, техніко-технологічне відставання якої суттєво здорожує процес доставки товару та призводить до переорієнтації транспортних потоків в обхід території України [3].

У 90-х рр. роботи з ремонту/будівництва автодоріг здійснювалися в Україні в обсязі 29 тис. км на рік, включаючи капітальний ремонт (9 тис. км) та поточні ремонтні роботи (18 тис. км) [8]. Напередодні проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи з футболу «Євро – 2012» обсяг дорожніх робіт ледь перевищив 2 тис. км [2]. Сьогодні обсяг робіт коливається від 300 до 600 км на рік. При цьому виконуються переважно тільки базові дорожні роботи [8]. Фактичним монополістом на ринку робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування є ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України»» [2]. Акціонерна компанія, 100% акцій якої належить державі в особі Державної служби автомобільних доріг України (Укравтодор), має 32 дочірні підприємства, що діють в АР Крим, у всіх областях України та в м. Севастополі, а також які мають більше 630 філій (райавтодори, ДЕУ, ДЕД), здійснює ремонтно-будівельні роботи на дорогах загального користування державного і місцевого значення, але її виробничі потужності не відповідають сучасним потребам галузі. Згідно з аудиторським висновком щодо фінансової звітності ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України»» за 2016 р. від 25 квітня 2017 р. [9] з огляду на незадовільний фінансовий стан, наявність великої кількості судових позовів кредиторів до підприємств групи щодо стягнення заборгованостей, а також ідентифіковані податкові ризики аудитори вказують на існування невизначеності, яка може викликати значні сумніви щодо здатності Товариства та його окремих дочірніх підприємств безперервно продовжувати діяльність з дорожньо-експлуатаційного утримання доріг у майбутньому. Тому для вітчизняної дорожньої галузі необхідно якнайшвидше вирішити питання комерціалізації діяльності обласних та райавтодорів і допустити приватні компанії до участі в конкурсах (тендерах) на виконання обсягу робіт [2].

На ремонт та розбудову дорожньої мережі, відповідно до світової практики, країни витрачають до 4% ВВП на рік, тоді як в Україні цей показник протягом 2011–2016 рр. не перевищував 1,2%. Його різке зменшення у 2016 р. до 0,7% свідчить про застосування урядом політики стримування



видатків на дорожнє господарство як способу реалізації політики фінансової консолідації. Так, Законом України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» було затверджено видатки на фінансування потреб дорожнього господарства в обсязі 28 637,3 млн. грн., або 1,2% від ВВП, а фактично виконано фінансування в обсязі 25 040,9 млн. грн., або 0,7% від ВВП. Слід зазначити, що невиконання планових показників бюджетного фінансування дорожньої галузі України є усталеною практикою, адже протягом 2011–2016 рр. рівень виконання плану коливався в діапазоні від 71,8% у 2013 р. до 90,7% у 2015 р. Як наслідок, з року в рік фінансові потреби галузі не задовольняються у повному обсязі. Це свідчить про існування серйозних проблем в управлінні дорожнім господарством України, а саме невідповідності цільових орієнтирів фінансової тактики і стратегії розвитку галузі.

Недостатнє і несвоєчасне фінансування заходів бюджетних програм є головною причиною невиконання планових показників дорожніх робіт. Так, за бюджетною програмою 3111020 «Розвиток мережі і утримання мережі автомобільних доріг загального користування» у 2013 р. із запланованих 4 122,56 км автошляхів вдалося відкрити рух лише на 626 км, з них об'єкти будівництва та реконструкції становлять 5 км (з яких введено в експлуатацію 1,1 км автодоріг), об'єкти капітального ремонту – 45,2 км, поточного середнього ремонту – 575,8 км; у 2016 р. було заплановано виконати роботи з будівництва, реконструкції, капітального та поточного середнього ремонту на 1 108 км автомобільних доріг державного значення та 215 автомобільних доріг місцевого значення, фактично виконано роботи на 556,3 км автомобільних доріг державного значення та 156 км автомобільних доріг місцевого значення [10]. Очевидно, що за орієнтацією лише на бюджетне фінансування неможливо реалізувати мету приведення транспортних мереж країни до європейських стандартів ні за обсягами потреб, ні за якістю інфраструктурних об'єктів через неефективну управлінську діяльність державних служб щодо цілеспрямованого використання державних коштів [11]. Отже, сьогодні для дорожньої галузі вкрай важливо забезпечити стабільне фінансування дорожніх робіт як за рахунок бюджетних коштів, так і за рахунок додаткових джерел, серед яких особливе місце посідають кошти ЄС, іноземних банків та провідних фінансових інституцій.

Нині ЄС надає допомогу Україні для впровадження структурних трансформацій у сфері транспорту та дорожнього господарства шляхом секторальної бюджетної підтримки [4] і надання технічної допомоги, що передбачають переказ на безоплатній та безповоротній основі коштів до бюджету України. В рамках такого співробітництва між Урядом України та ЄС 27 грудня 2010 р. було укладено Угоду про фінансування, що ство-

рила передумови для надання Україні фінансової допомоги в рамках реалізації програми «Підтримка впровадження транспортної стратегії України», термін впровадження якої такий: з 21 жовтня 2010 р. до 21 жовтня 2016 р. Програмою було задекларовано загальне фінансування 65 млн. євро проектів щодо впровадження інституційних реформ у транспортному секторі України, сприяння розвитку транспортної інфраструктури в країні, приведення законодавства України у відповідність до міжнародних стандартів. Натомість в рамках цієї програми було фактично витрачено 27 млн. євро, або 41,5%. Основні проблеми, що стали на заваді отримання фінансування за цією програмою у повному обсязі, такі: відсутність політичної волі щодо дотримання стандартів управління ЄС, часта ротація середнього та вищого керівництва під час зміни урядів, низький рівень заробітної плати (який створював потенційний стимул до корупції) [12].

Підтримку у модернізації транспортної галузі в Україні надають також Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Уряд Японії через Японський банк міжнародного співробітництва за урядовою програмою Офіційної Допомоги розвитку, Світовий банк тощо [4]. Проте реалізація інвестиційних проектів у дорожньому господарстві за кредитні кошти міжнародних фінансових організацій та кредитів іноземних банків веде до зростання заборгованості Укравтодору, що негативно позначається не тільки на його фінансовій стійкості (нині наявний бюджет Укравтодору використовується до 80% на виплату кредитів міжнародних фінансових організацій [8]), але й на фінансовій безпеці сектору державних фінансів України загалом, оскільки такі кредити залучаються під державні гарантії.

Недостатній обсяг інвестицій, необхідних для модернізації та забезпечення інноваційного розвитку матеріально-технічної бази, є серйозною проблемою дорожнього господарства України. Завдання пошуку можливостей залучення інвестицій в розвиток автомобільних доріг загального користування протягом останніх років ставилось у низці концептуальних урядових документів стратегічного характеру, серед яких слід назвати Транспортну стратегію України на період до 2020 р., Стратегію реформування та розвитку дорожньої галузі України, Стратегічний план розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 р. Основним документом у сфері дорожнього господарства України, що може характеризувати потреби в інвестиціях у галузь, сьогодні є Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013–2018 рр. [8]. Програмою передбачене щорічне зростання обсягів інвестицій у

розвиток автомобільних доріг загального користування протягом 2013–2017 рр. (в середньому на 8,4%) з подальшим їх зменшенням на 1,9% у 2018 р. порівняно з 2017 р., а також істотні зміни у структурі джерел фінансування, такі як збільшення питомої ваги бюджетного фінансування на 25,5 п. п. до 72,2% та залучення з 2015 р. коштів інвесторів, частка яких у 2018 р. має становити 15,3%, за відповідного зменшення кредитних коштів на 32,1 п. п. до 2,3% і коштів міжнародних фінансових організацій на 15,3 п. п. до 2,3%. Проте аналіз звітів про результати виконання цієї Програми дає можливість зробити висновок, що очікуваних результатів дотепер не отримано.

Слід зазначити, що в Україні проблематика модернізації дорожнього господарства тривалий час є і залишається злובоденною через посилення викликів, що продукуються тенденціями розвитку світової економіки, таких як, зокрема, зростання вимог до якості перевезень, що вимагає підвищення якості доріг, швидкості і безпечності руху; створення інтегрованої транспортної системи світу, що відбувається шляхом створення і розвитку міжнародних транспортних коридорів і мереж; розвиток інтелектуальних транспортних систем (ITS); підвищення вимог до впливу транспорту та його інфраструктури на навколишнє середовище. Подолання зазначених викликів вимагає використання нових матеріалів і технологій будівництва та ремонту доріг; впровадження ITS від простих систем автомобільної навігації, регулювання світлофорів, систем регулювання вантажоперевезень, різних систем спеціальних знаків (включаючи інформаційні табло), систем розпізнавання автомобільних номерів і систем реєстрації швидкості транспортних засобів до систем відеоспостереження, систем, що інтегрують інформаційні потоки і потоки зворотного зв'язку з великої кількості різних джерел, наприклад систем управління парковками, метеослужб, систем розведення мостів [5], електронних систем плати за проїзд e-Vignette та e-Tolling тощо; збалансування інтересів розвитку наявних мереж та необхідної нової інфраструктури (мережі стаціонарних і мобільних вагових комплексів, заправних та зарядних станцій для зелених видів транспорту та інших інфраструктурних об'єктів). Отже, модернізація вітчизняного транспорту та його інфраструктури безпосередньо пов'язана з вирішенням завдань щодо розвитку дорожнього господарства на інноваційній основі, яке визначене одним з пріоритетів стратегічного розвитку транспортно-дорожнього комплексу України у Транспортній стратегії України на період до 2020 р., Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», Концепції Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг, Стратегії реформування та розвитку дорожньої галузі Укра-

їни, Стратегічному плані розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 р. тощо.

В Україні державну політику у сфері дорожнього господарства реалізує Державне агентство автомобільних доріг України (Укравтодор), діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра інфраструктури. Її належна реалізація потребує професійних ресурсів та навичок як стратегічного планування та розробки політики, так і управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки. Проте наявна система управління дорожньою галуззю України має низку недоліків, основними з яких є [7] зосередження всіх функцій з планування і організації ремонтно-будівельних робіт на місцевих дорогах в Укравтодорі; суміщення критичних повноважень (замовник – виконавець – контролер); фактична монополізація ринку робіт з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування державною компанією ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України»», що приводить до відсутності конкуренції; неврахування інтересів та пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів; відсутність можливості органам місцевого самоврядування впливати на планування ремонтно-будівельних робіт на місцевих дорогах.

Для підвищення ефективності системи управління у галузі дорожнього господарства Стратегічним планом розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 р. [8] передбачено реформувати наявну систему управління із застосуванням таких принципів: децентралізація системи управління автомобільними шляхами; розподілення функцій (замовлення, виконання, контроль); розвиток конкуренції. Деретуляція та лібералізація дорожнього господарства дадуть змогу залучити приватних операторів не тільки для будівництва доріг, але й для здійснення контролю якості робіт, проектування та інжинірингу, експлуатації та ремонту доріг. Важливим кроком у цьому напрямі стало схвалення 4 липня 2017 р. Урядом України пропозиції Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо поводження з державними підприємствами, які знаходяться у підпорядкуванні центральних органів влади. Ухвалений документ, так званий тріаж, визначає, які державні підприємства в довгостроковому періоді повинні залишитись у державній власності, бути передані в концесію, приватизовані або ж ліквідовані. Зокрема, запропоновано передати у концесію 24 регіональні підрозділи Укравтодору – Служби автомобільних доріг в усіх областях України.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасний період діяльності дорожнього господарства України характеризується критичним станом матеріально-технічної бази; збільшенням

навантаження на дороги та відсутністю ефективної системи контролю за дотриманням автоперевізниками вагових норм; недостатністю темпів та обсягів відновлення наявної та розбудови нової транспортної інфраструктури для подолання викликів, що продукуються процесами глобалізації та європейської інтеграції; неадекватністю фінансового забезпечення відтворювальних процесів у галузі стратегічним орієнтиром її розвитку; монополізацією ринку робіт з експлуатаційного утримання доріг державною компанією, відносно якої існує велика невизначеність щодо здатності продовжувати безперервно свою діяльність у майбутньому; неефективністю наявної системи управління галуззю, що зумовлює необхідність її докорінного реформування.

До основних економічних і соціальних наслідків незадовільного стану дорожнього господарства України, що перешкоджають посткризовому відновленню національної економіки та виходу країни на траєкторію сталого розвитку, можна віднести зниження конкурентоспроможності національної економіки, зокрема зниження через зростання частки транспортної складової у собівартості продукції; гальмування розвитку міжнародних та міжрегіональних виробничих зв'язків; скорочення пасажиропотоку; стримування соціально-економічного розвитку регіонів та зниження мобільності робочої сили; підвищення поточних витрат операторів ринку транспортних послуг на утримання автотранспорту; зниження рівня безпеки та подальше зростання смертності на автодорогах; перешкоджання доступності медичних, пожежних та інших невідкладних послуг тощо.

Ключовими факторами, що значною мірою зумовили формування тенденцій розвитку дорожнього господарства України у посткризовому періоді, є тенденції розвитку світової економіки; поява нових транспортних технологій і будівельних матеріалів; діяльність міжнародних та наддержавних утворень; діяльність міжнародних фінансових організацій; економічна нестабільність у країні; зниження купівельної спроможності населення; кризовий стан системи державних фінансів; неефективне політичне функціонування; військові дії на сході країни; високий рівень корупції у державних структурах; бюджетне право та фіскальні правила; існування бар'єрів для входження на ринок дорожніх послуг приватних компаній; незадовільний фінансовий стан державних підприємств, що проваджують діяльність у дорожньому господарстві, а також неефективне корпоративне управління ними. Однією з головних проблем дорожнього господарства України тривалий час

залишається недостатнє та неритмічне фінансування цієї галузі, що поглиблює кризу дорожньої галузі. Саме тому для забезпечення сталого розвитку дорожньої галузі України у посткризовому періоді першочергового значення набуває вирішення питання залучення ресурсів і компетентностей приватного сектору.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оновлена Транспортна стратегія України. Напрями політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://mtu.gov.ua/files/strategy\\_ukr.pdf](https://mtu.gov.ua/files/strategy_ukr.pdf).
2. Механізми ефективного використання та розвитку транспортно-дорожнього комплексу України. – К. : НІСД, 2014. – 60 с.
3. Відновлення транзитного потенціалу в контексті підвищення конкурентоспроможності України на міжнародному ринку транспортних послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1844>.
4. Інвестиційні механізми структурних трансформацій у транспортній галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/995>.
5. Інноваційні перетворення на транспорті як чинник модернізації транспортно-дорожнього комплексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1303>.
6. Україна у цифрах – 2016. Статистичний збірник. – К., 2017. – 240 с.
7. Стратегія реформування та розвитку дорожньої галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.slideshare.net/Ministerstvo/ss-55540916>.
8. Стратегічний план розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 року : затверджений Наказом Міністерства інфраструктури України від 21 грудня 2015 р. № 548 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mtu.gov.ua/files>.
9. Аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора) щодо фінансової звітності ПАТ «ДАК «Автомобільні дороги України» за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.adu.org.ua/node/113>.
10. Звітність Державного агентства автомобільних доріг про виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukravtodor.gov.ua/4489/zvity>.
11. Бойко О.В. Державно-приватне партнерство в системі інвестиційних форм розвитку інфраструктури ринку транспортних послуг: зарубіжний і вітчизняний досвід / О.В. Бойко, І.В. Дідовець // Держава та регіони. – 2011. – № 2. – С. 21–28.
12. Актуальні питання реалізації програм фінансової допомоги ЄС в Україні / [С.М. Іванов, К.В. Клименко, М.В. Савостьяненко] // Фінанси України. – 2017. – № 9. – С. 87–111.



## РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

# ПРОГНОЗНІ МОДЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

## FORECAST MODELS FOR IMPROVING INDUSTRIAL ENTERPRISES EXPORT POTENTIAL

У статті обґрунтовано роль планування та прогнозування в стратегічному управлінні зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств. Багатоальтернативний підхід до формування прогнозної моделі підвищення експортного потенціалу дасть змогу чіткіше виокремити можливі несприятливі для розвитку стани об'єкта та прийняти відповідні управлінські рішення. Визначено методи та принципи, етапи прогнозування, що використовують під час формування прогнозних моделей. Досліджено особливості визначення експортного потенціалу машинобудівних підприємств. Виокремлено показники, які використовуються для визначення експортного потенціалу підприємств машинобудівної галузі.

**Ключові слова:** прогнозування, зовнішньоекономічна діяльність, експортний потенціал, промислові підприємства.

В статье обоснована роль планирования и прогнозирования в стратегическом управлении внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий. Многоальтернативный подход к формированию прогнозных моделей повышения экспортного потенциала позволит более четко выделить возможные неблагоприятные для развития состояния объекта и принять соответствующие управленческие решения. Определены методы и принципы,

этапы прогнозирования, используемые при формировании прогнозных моделей. Исследованы особенности определения экспортного потенциала машиностроительных предприятий. Выделены показатели, используемые для определения экспортного потенциала предприятий машиностроительной отрасли.

**Ключевые слова:** прогнозирование, внешнеэкономическая деятельность, экспортный потенциал, промышленные предприятия.

The article substantiates the role of planning and forecasting in the strategic management of foreign economic activity of industrial enterprises. A multi-alternative approach to the formation of a forecast model for increasing the export potential will provide a clearer opportunity to distinguish between possible, unfavorable for development states of the object and adopt appropriate management decisions. The methods, principles and stages of forecasting, which are used in the formation of forecast models, are determined. The features of determination of export potential of machine-building enterprises are investigated. The indicators that are used to determine the export potential of enterprises in the machine-building industry are singled out.

**Key words:** forecasting, foreign economic activity, export potential, industrial enterprises.

УДК 339.564:334.716

**Бабій І.В.**

к. е. н., доцент кафедри економіки, менеджменту та адміністрування  
Хмельницький національний  
університет

**Постановка проблеми.** Підприємства промисловості за останні роки сильно активізувались у процесах виходу на міжнародну економічну арену, але через існування низки несприятливих факторів, їх складність ці процеси значно уповільнюються. Тому перед менеджерами підприємств, крім завдань із зменшення впливу внутрішніх негативних чинників, постають проблеми пошуку шляхів розширення збуту продукції на міжнародних ринках. Для посилення зовнішньоекономічних відносин в умовах жорсткої конкуренції господарюючим суб'єктам необхідно вжити багато заходів, спрямованих на розвиток ЗЕД. Адже це є перш за все запорукою розвитку як економіки країни загалом, галузей промисловості, так і підприємств зокрема. Активізація інтеграційних процесів у зовнішньоекономічній діяльності вимагає внесення суттєвих корективів у фінансово-господарську діяльність підприємства як в розрізі техніко-організаційної складової, так і з позиції функціонування системи управління підприємством. Крім зростання необхідності вкладень фінансових ресурсів, внесення змін у кадрове, технічне, інформаційне забез-

печення, планування виходу продукції на зовнішні сегменти ринку потребує застосування ефективних методів управління, зокрема оцінювання стратегічного експортного потенціалу підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням аспектів управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств, прогнозування експортного потенціалу та підвищення обсягів збуту продукції на зовнішні ринки присвячені праці таких вчених, як, зокрема, В. Волкова, В. Гудкова, Є. Дронь, М. Макаренко, М. Маєвський, І. Матюшенко, Е. Радченко, С. Касперович, Н. Черкас, О. Селіхова, О. Соболев.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження значимості прогнозування процесів підвищення експортного потенціалу підприємств машинобудування в розрізі стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю господарюючих суб'єктів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В системі стратегічного управління ЗЕД промислових підприємств чи не найвагомішим компонен-



том виступає підсистема планування та прогнозування цих процесів. Планування в стратегічному управлінні ЗЕД передбачає діяльність із формування та обґрунтування мети господарюючого суб'єкта, побудови стратегії, вибору методів, за допомогою яких можна пришвидшити досягнення поставлених цілей. Формування стратегічних орієнтирів (стратегії) ЗЕД відбувається з усебічним врахуванням особливостей діяльності підприємства та забезпечує спроможність в майбутньому протидіяти негативним чинникам та адаптуватись до неодмінної зміни умов ведення ЗЕД.

Стратегія ЗЕД машинобудівних підприємств обов'язково передбачає формування низки прогнозних моделей, що допоможе контролювати господарчі процеси на міжнародному ринку під час реалізації продукції, сприятиме прийняттю раціональних управлінських рішень та окресленню вектору посилення інтеграційних процесів вітчизняних підприємств. Менеджерами підприємства прогнози формуються під час процесу планування та є умовою реалізації планів із підвищення ефективності діяльності.

Як зауважують М. Маєвський, С. Вільчинська, одними з головних причин незадовільних наслідків економічних перетворень є зруйнування державної планової політики, повна відмова від планування та прогнозування на всіх рівнях керівництва, відмова від усього позитивного, що було нагромаджено у сфері планового управління [1, с. 578]. Вітчизняна економіка знаходиться у стані повного знищення чинної раніше інфраструктури та систем управління, натомість нові уведення та реформи впроваджуються дуже повільними темпами та не в усіх випадках виправдовують очікуваний результат. Сьогодні майже не використовуються багаторічні надбання планового управління, а дехто помилково вважає планування та прогнозування несумісним елементом сучасного менеджменту. Натомість практика процесів економічного розвитку інших країн свідчить про зворотне: підсистеми планування та прогнозування з кожним роком набувають все більшої значимості та вагомості для збереження набутого стану економіки, її розвитку та забезпечення виконання стратегічних цілей держави.

На міжнародній арені, перебуваючи в торговельно-економічних відносинах з іншими країнами, вітчизняні господарюючі суб'єкти матимуть пристосовуватись та повністю дотримуватись міжнародних норм ведення бізнесу в законодавчому аспекті, у дотриманні стандартів якості продукції, що експортується, раціоналізації ресурсного забезпечення виробничого процесу тощо.

Потреба у прогнозуванні ЗЕД визначається постійною зміною умов функціонування, у довгостроковій перспективі не існує визначеної гарантії отримання ефекту від вжитих управлінських заходів. З огляду на притаманні ЗЕД особливості та необхідність постійного вивчення сегментів

ринків, перспективних для торговельних відносин країн, формування прогнозів вимагає достатнього обсягу інформаційних даних щодо умов та вимог збуту товарів на тому чи іншому ринку.

Прогнозування можна трактувати як формування перспективної моделі функціонування суб'єкта, системи, що здійснюється шляхом використання наявної бази науково-методичних напрацювань. Прогнозування як складова стратегічного управління ЗЕД промислових підприємств як містить в собі елементи планування (є його компонентом), так і передбачає виконання низки дій, що управліннями мають бути проведені ще до початку планування. Цілком правомірно стверджувати, що як складний процес прогнозування на мікро- та макrorівнях потребує використання більшої кількості інформаційних даних, ніж під час планування.

Прогнозування є методом, що застосовує отриману минулу практику функціонування та водночас є теперішнім передбаченням перспективи розвитку окремого виду діяльності. Як елемент механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю прогноз вважається сформованою багатоальтернативною моделлю визначення стану окремими об'єктами. Важливо зацентувати увагу на тому, що за нинішніх умов функціонування промислових підприємств та стану вітчизняної економіки вагомим є використання якнайбільшої кількості альтернатив передбачення майбутнього. Саме такий багатоальтернативний підхід до формування прогнозної моделі дасть змогу чіткіше виокремити можливі несприятливі для розвитку стани об'єкта та прийняти відповідні управлінські рішення. Наслідком цієї діяльності є формування перспективного стану, який буде взятий за базу в окремій підсистемі управління – плануванні.

Усі методи прогнозування рівня збуту виробів промислових підприємств можна розподілити на спрощені та комплексні. Перші зазначені методи характеризуються однорідністю використовуваного інструментарію в процесі формування прогнозів. До цих методів належить метод екстраполяції наявних тенденцій чи метод морфологічного аналізу тощо. Натомість комплексним методам формування прогнозів збуту продукції притаманне застосування елементів окремих відомих методів та специфічних засобів прогнозування, наприклад pattern-метод, profile-метод або метод прогнозного графа. Залежно від джерел інформації методи прогнозування поділяються на евристичні методи та фактографічні методи (рис. 1).

Сьогодні як вітчизняні учені, так і зарубіжні науковці дають багато визначень щодо трактування експортного потенціалу. Залежно від рівня формування експортного потенціалу (макрорівень, мезорівень і мікрорівень) можна виділити експортний потенціал країни, галузі, регіону та конкретного підприємства. Якщо на рівні окремого підприємства

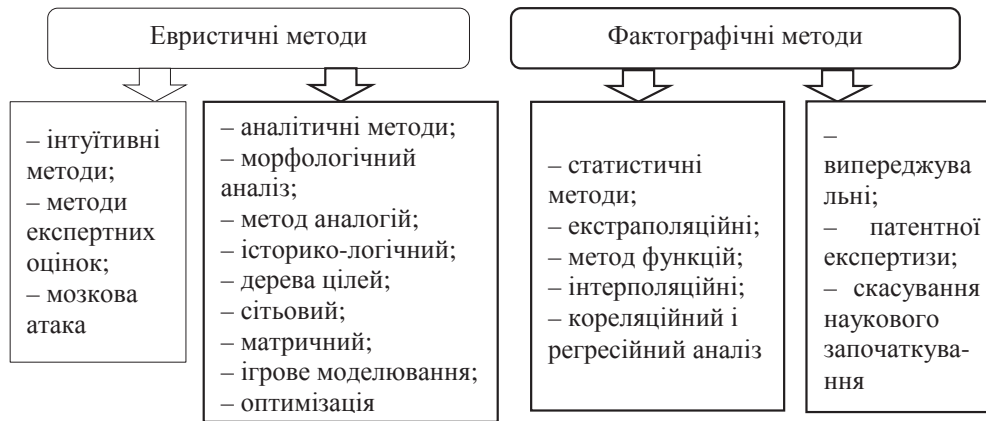


Рис. 1. Класифікація методів прогнозування

експортний потенціал може бути взагалі відсутній, то на державному рівні експорт є важливим джерелом формування доходів країни. Експортний потенціал є частиною економічного потенціалу країни. Водночас економічний потенціал країни є більш широким поняттям і дає узагальнену характеристику рівню розвитку всієї економіки країни, тоді як експортний потенціал є комплексною характеристикою її експортних можливостей.

Складання прогнозних моделей обов'язково має ґрунтуватися на низці загальноприйнятих принципів цього процесу (рис. 2).

Складовими частинами експортного потенціалу є наявні та майбутні експортні ресурси, що становлять сукупність ресурсних можливостей експорту країни. Отже, експортний потенціал країни тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить від географічного розташування країни; економічних, природно-кліматичних, соціокультурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу [2, с. 210–211].

В. Волкова категорію моделі трактує як носій інформації про оригінал для досягнення мети суб'єкта в умовах певної інфраструктури, що забезпечує моделювання, тобто включає технології та умови моделювання:

$$M = (O, C, S, TECH, COND \text{ вн. зв. }, X), \quad (1)$$

де  $O$  – оригінал, явище чи об'єкт, що моделюється, інформаційне джерело;

$C$  – суб'єкт, тобто особа, якій потрібна була інформація про оригінал для досягнення своєї мети (дослідження, прийняття рішення тощо);

$S$  – виокремлена мета чи певна кількість цілей;

$TECH = \{meth, means, alg, \dots\}$  – сукупність технологій ( $meth$  – методи,  $means$  – засоби,  $alg$  – алгоритми);

$COND \text{ вн. зв.}$  – умови формування моделі, зокрема зовнішні та внутрішні чинники, що здійснюють вплив на її створення та функціонування у системі;

$X$  – мова для дослідження гносеологічних аспектів відносин «модель – оригінал» [5, с. 15–16].

Прогнозування обсягів експорту продукції як процес можна розподілити на 3 стадії. На першій стадії прогнозування відбувається вибір методики формування прогнозної моделі з огляду на поставлені цілі та наявні дані для прогнозу. На другій стадії прогнозування збуту продукції визначається інформаційна база, відбувається виокремлення тих показників, що будуть задіяні у створенні прогнозу. На останній стадії проводять ретроспективний аналіз, останній, необхідний для визначення відхилення та внесення корективів у прогнозну модель.

В. Богомазова описує зовнішню торгівлю України  $n$  видами товарів із  $m$  країнами за допомогою такої моделі:

$$Ex_j = f(Y_{pi}, R \times CPI_j / CPI_u, RPI_i), \quad (2)$$

де  $Ex_j$  – експорт  $i$  товару в  $j$ -ту країну;

$Y_{pi}$  – середній обсяг виробництва  $i$ -го товару;

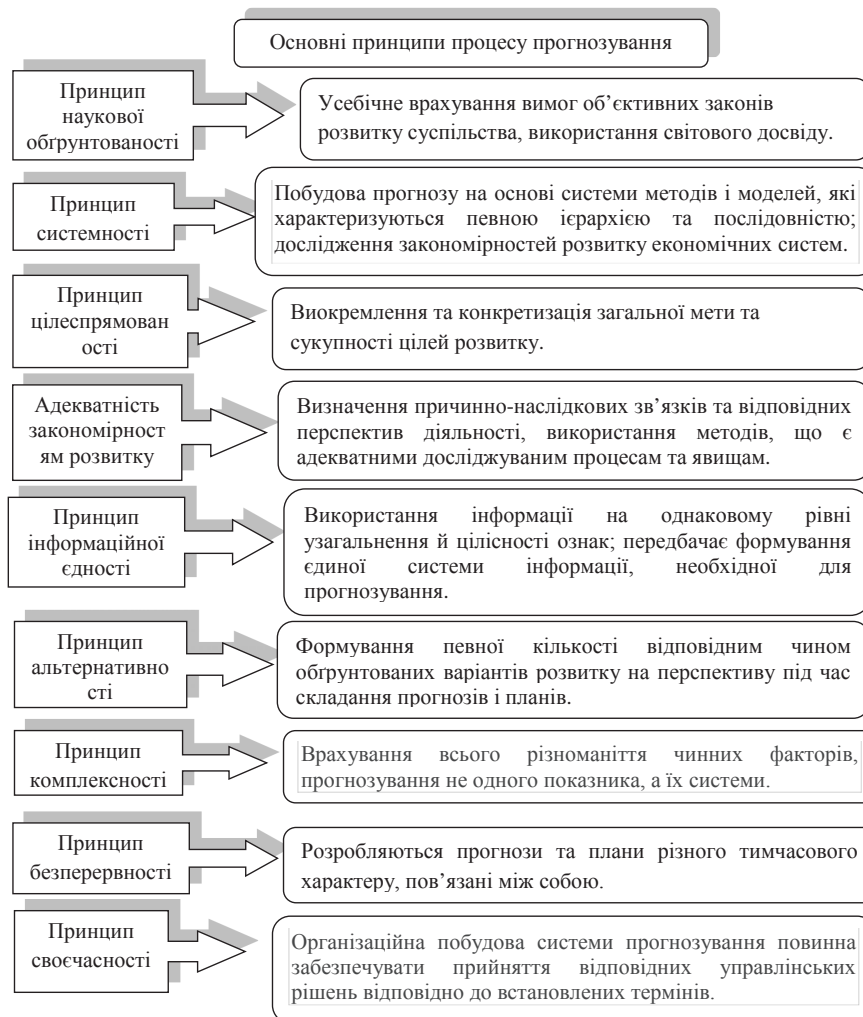
$R$  – номінальний курс гривні до іноземної валюти;

$CPI_j$  – індекс споживчих цін у країні торговельного партнера  $j$ ;

$CPI_u$  – індекс споживчих цін в Україні;

$RPI_i$  – сума прямих іноземних інвестицій у галузь, що експортує продукцію  $i$ -го виду [6].

Можна виокремити три принципово різні базові економічні моделі процесів ЗЕД, в основі яких лежать найбільш суттєві змістовні характеристики, а саме модель витрат, модель доходів та модель прибутку. Базова модель витрат у її «чистому вигляді» визначає, що діяльність оцінюється і стимулюється за рівнем витрат. Тоді в інформаційних планових та облікових моделях витрати, доходи і фінансові результати мають відображатися за цими стратегічними напрямками, а всередині кожного з них – за центрами відповідальності. Розглянуті економічні моделі витрат, доходів, прибутку мають значення базових, тому що кожна з них визначає загальний, концептуальний підхід до розробки різних інформаційних моделей процесів [7, с. 146].



**Рис. 2. Загальноприйняті принципи складання прогнозних моделей на промисловому підприємстві**

Джерело: [3, с. 22; 1, с. 580; 4, с. 25–27]

Формування прогнозів реалізації продукції на зовнішньому ринку, підвищення експортного потенціалу підприємствами машинобудування є одними з головних компонентів сукупності цілей маркетингової підсистеми суб'єкта господарювання та інших структурних підрозділів. Від точності складання прогнозу збуту виробів залежить ефективність ведення фінансово-господарської діяльності, досягнення поставлених стратегічних цілей підвищення рівня прибутковості підприємства та зростання конкурентних позицій на зайнятих сегментах ринку. Особливості системи управління експортно-імпоротною діяльністю впливають на ефективність прогнозування його зовнішньоекономічної діяльності (рис. 3).

Сутність експортної діяльності підприємства можна подати у вигляді трикомпонентної моделі, структурними елементами якої є базові ресурси підприємства, якими забезпечено виконання виробничо-господарських та організаційно-економічних функцій та процедур господарської діяльності підприємства на внутрішньому ринку, а

також планування його виходу на зовнішній ринок. Під структурною трикомпонентною моделлю експортної діяльності підприємства пропонується розуміти склад та послідовність стадій діяльності, що передують експортній, реструктуризації та експорту, сукупність відповідним цим стадіям функцій, реалізація яких дає змогу підприємству здійснювати керовану, систематичну експортну діяльність [8, с. 215–216].

Через те, що прогнозування є своєрідним проектуванням сценаріїв зовнішньоекономічної діяльності у перспективі, сукупність методів прогнозування збуту продукції на зовнішні ринки є способами, за допомогою яких формуються прогнози експертної діяльності підприємств машинобудування. Визначити сукупний показник експортного потенціалу машинобудівного підприємства можна за допомогою формули:

$$N = \sqrt[i]{x_1 \cdot x_2 \cdot x_3 \cdot x_i}, \quad (3)$$

де  $x_i$  – значення розрахованого показника із загальної сукупності;

$i$  – кількість показників [9, с. 35–36; 10, с. 31].



**Рис. 3. Система управління експортно-імпоротною діяльністю машинобудівного підприємства**

На кожному підприємстві машинобудівної галузі, яке є спрямованим на збільшення обсягів експорту, розширення ринків збуту продукції, формуються прогнозовані дані щодо динаміки основних показників фінансово-господарської діяльності. Дані можуть формуватися у вигляді прогнозної карти динаміки показників [9, с. 40] (табл. 1).

Прогнозна модель підвищення експортного потенціалу підприємства машинобудування може будуватися на основі поєднання кількох методичних підходів, що в сукупності приводять до формування так званого агрегованого показника.

Таблиця 1

**Прогнозна карта динаміки показників**

Найменування показника	Динаміка	Щорічні темпи змін
Обсяги експорту	+	18%
Собівартість експортної продукції	–	12%
Витрати на збут	–	12%
Вартість активів підприємства	+	6%
Вартість основних засобів	+	5%
Вартість оборотних активів	+	10%
Кількість працівників	+	5%
Рентабельність виробництва	+	20%
Інноватизація продукції	+	10%
Ринкова вартість підприємства	+	7%
Диверсифікація експорту	+	4%
Накопичення зносу	+	1%

Цей агрегований показник прогнозного значення експорту знаходиться як середньоарифметичне із загальної сукупності врахованих показників для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Такий комплексний підхід до формування прогнозних моделей експортного потенціалу має сьогодні досить велике значення, адже з усіх наявних підходів варто виокремити ті, які найбільше будуть відображувати особливості діяльності підприємства, галузь, в якій воно функціонує, а також фактори, що впливають на його функціонування на зовнішньому ринку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Формуючи прогнозні моделі підвищення експортного потенціалу промислових підприємств, важливо використовувати комплексний підхід. Саме зазначений підхід має на меті використання управлінським персоналом не одного, а декількох найбільш обґрунтованих методів формування прогнозів. Така необхідність викликана тим, що розробка прогнозів здійснюється під впливом різноманітних чинників на фінансово-господарську діяльність функціонування у певних визначених умовах. З огляду на різновиди використання інформаційних даних, що використовуються під час формування прогнозу зовнішньоекономічної діяльності, господарюючий суб'єкт має чітко вибрати методи, використання яких дасть якнайбільшу ефективність.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маєвський М. Планування та прогнозування діяльності підприємств у сучасних умовах / М. Маєвський, С. Вільчинська // Вісник Львівського університету. – 2010. – № 43. – С. 578–581.



2. Радченко Е. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни» / Е. Радченко // Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 34. – С. 205–212.

3. Планування діяльності підприємства : конспект лекцій / уклад. О. Древаль. – Суми : Вид-во СумДУ, 2008. – 146 с.

4. Касперович С. Прогнозирование и планирование экономики : курс лекций для студентов специальностей 1-25 01 07 «Экономика и управление предприятием» / С. Касперович. – Минск : БГТУ, 2007. – 172 с.

5. Моделирование систем и процессов. Практикум : [учеб. пособие для академического бакалавриата] / под ред. В. Волковой. – М. : Юрайт, 2016. – 295 с.

6. Богомазова В. Методи прогнозування показників зовнішньоекономічної діяльності : дис. ... канд. екон. наук / В. Богомазова. – К., 2003. – 112 с.

7. Валуєв Ю. Базові економічні моделі процесів зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства / Ю. Валуєв // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 143–150.

8. Аль-Оста С. Трикомпонентна модель експортної діяльності підприємства / С. Аль-Оста // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1. – С. 213–220.

9. Матюшенко І. Розвиток теоретико-методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу українських підприємств / І. Матюшенко, К. Шеховцева // Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 34–45.

10. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / [С. Дубков, С. Дадалко, Д. Фоменок] // Банкауский вестник. – 2011. – № 28 (537). – С. 29–35.

## ВПЛИВ ЕКЗОГЕННИХ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

### THE INFLUENCE OF EXOGENOUS FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF THE TRAVELING SECTOR OF THE HERSON AREA AND THEIR WAYS OF THEIR EXTENSION

УДК 338.48(477.72)

**Карпінський С.Л.**

студент

Херсонський національний  
технічний університет

**Воскресенська О.Є.**

к. е. н., старший викладач  
Херсонський національний  
технічний університет

*У статті розглянуто поняття потенціалу туристичної сфери. Проаналізовано сучасний стан туристичної сфери в Херсонській області. Переглянуто поняття екзогенних факторів та їх види. Виокремлено характерні особливості екзогенних факторів в Херсонській області, а також їх позитивний та негативний вплив. Підбито підсумки, а також розроблено загальні рекомендації щодо покращення стану туристичної індустрії в Херсонській області.*

**Ключові слова:** туристична сфера, туристичний потенціал, розвиток, екзогенні фактори, позитивний та негативний вплив.

*В статье рассмотрено понятие потенциала туристической сферы. Проанализировано современное состояние туристической сферы в Херсонской области. Пересмотрены понятие экзогенных факторов и их виды. Выделены характерные особенности экзогенных факторов в Хер-*

*сонской области, а также их позитивное и негативное влияние. Подведены итоги, а также разработаны общие рекомендации по улучшению состояния туристической индустрии в Херсонской области.*

**Ключевые слова:** туристическая сфера, туристический потенциал, развитие, экзогенные факторы, позитивное и негативное влияние.

*In the article attention was paid to the concept of tourism sector potential. The current state of the tourism industry in the Kherson region is analyzed. Revised notion of exogenous factors and their types. The distinctive features of exogenous factors in Kherson oblast, as well as their positive and negative influence are singled out. Summed up, and general recommendations on improvement of the tourism industry in the Kherson region are developed.*

**Key words:** tourism sphere, tourism potential, development, exogenous factors, positive and negative impact.

**Постановка проблеми.** Однією з найбільш зростаючих і прибуткових сфер послуг у світовій економіці останніми роками є сфера туристичних послуг.

В провідних країнах світу туризм є однією з ключових сфер. Її ріст стимулює приплив іноземної валюти в країну, розвиток місцевої інфраструктури, стимулює створення нових робочих місць, укріплення взаємозв'язків між різними галузями національного господарства. Іноді вона стає основним джерелом надходження грошових коштів в бюджет.

Важливим практичним завданням для країни є розвиток наявної туристичної індустрії, а також її розширення. Також не менш важливими є активне поширення інформації про ключові туристичні місця країни за допомогою ЗМІ, Інтернету, журналів, брошур, а також пропаганда їх переваг над аналогічними місцями в інших країнах. Створено позитивний образ, а добре налагоджена інфраструктура допоможе привабити нових туристів, а також буде заохочувати їх приїхати знову.

Однак на шляху цих змін лежить низка проблем:

1) для розвитку туристичної сфери необхідно багато капіталовкладень, без яких розвиток буде дуже повільним;

2) порівняно з іноземним український туристичний і рекреаційно-курортний комплекс виглядає менш привабливо, а також здебільшого є маловідомим;

3) для підтримки туристичної інфраструктури необхідна активна участь місцевого населення, що за низького рівня життя населення та без соціального стимулювання буде мінімальною.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Велику увагу розвитку туристичного та рекреаційно-курортного комплекс приділяють багато українських вчених. У своїх роботах основний акцент вони роблять на стані туристичної сфери України загалом, рідше звертаються до розгляду якоїсь конкретної області.

Так, наприклад Л.П. Дядечко розглядає сутність економіки туристичного бізнесу як сфери діяльності. Автор відзначає як позитивні, так і негативні фактори соціально-економічної ситуації в країні, що впливають на подальший розвиток туризму.

Дослідженням проблем і перспектив рекреаційно-туристичного комплексу країни займаються такі вчені, як О.В. Гулич, М.І. Бейдик, В.І. Мацала. У своїх роботах вони узагальнюють та систематизують інформацію про туристичний комплекс, виділяють методологію та методики аналізу його стану.

Розвиток та перспективи туристичної сфери Херсонської області розглядають у своїх роботах Я.В. Василевська [1, с. 126–130], О.А. Марченко, О.А. Сарапіна.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз впливу екзогенних факторів на туристичний потенціал Херсонської області та розробка рекомендацій для усунення негативних явищ. Для цього буде розглянуто поняття туристичного потенціалу, стан туристичної сфери в Херсонській області, сутність і види екзогенних факторів, їх вплив на туристичну сферу області, а також вирішення ключових проблем.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В більшості досліджень, пов'язаних з проблемами туристичної сфери, перш за все вивчається туристичний потенціал.

Туристичний потенціал є сукупністю природних, етнокультурних та соціально-історичних ресурсів, а також наявної господарської і комунікаційної інфраструктури території, що служать чи можуть служити передумовами розвитку певних видів туризму.

Дослідження туристичного потенціалу дає змогу оцінити можливі варіанти розвитку туристичної сфери. В подальшому ця інформація використовується для виокремлення доцільних та потенційно прибуткових видів туристичної діяльності для конкретної частини регіону.

Нині туристичній сфері по всій Україні, зокрема в Херсонській області, приділяють велику увагу, тому що з кожним роком її роль у розвитку економіки області збільшується. Про це свідчить укладення 13 березня 2017 року «Галузевої угоди у сфері туризму та курортів України» на 2017–2019 роки, в якій йдеться про створення умов для забезпечення стабільного розвитку галузі.

Херсонська область має великий туристичний потенціал. Насамперед це пов'язано з її географічним розташуванням.

Херсонська область знаходиться в межах Причорноморської низовини, на всій її території переважають степові ландшафти. Природні копалини на території Херсонської області представлені головним чином родовищами.

За своїми природними і кліматичними умовами Херсонська область належить до числа унікальних куточків світу. Вона розташована в Причорноморській низовині, в степовій зоні, по обох берегах нижньої течії Дніпра і має вихід до двох теплих морів, а саме Чорного і Азовського [5].

Однак інтерес туристів до туризму в області дуже мінливий (табл. 1), що свідчить про недостатню розвиненість туристичного комплексу.

Привабливість регіону як туристичного місця невелика, оскільки туристичний комплекс не відповідає загальноприйнятим стандартам.

Як видно з табл. 1, потік туристів в Херсонській області протягом п'яти років має тенденцію до спаду та нерівномірний характер. Спостерігається спад кількості туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України протягом періоду з 2012 по 2015 роки, на 33% (5 774 туристи), а також її ріст в 2016 році на 29,33% (4 864 туристи). Серед них спостерігається зменшення кількості іноземних туристів у період з 2012 по 2014 роки на 97,14% (34 туристи, а в 2015–2016 роках вони відсутні), ріст туристів-громадян України, які виїжджали за кордон з 2012 по 2014 роки на 21,84% (1 820 осіб), їх спад у 2015 році на 13,17% (1 098 осіб), а також їх рекордний ріст в 2016 році на 28,3% (2 856 осіб), спад кількості внутрішніх туристів протягом 2012–2015 роках на 59,02% (6 461 особа), а також їх ріст на 30,92% в 2016 році (2 008 осіб). Як наслідок, відбулося скорочення кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів [4].

Особливу роль в розвитку цих негативних тенденцій відіграють екзогенні фактори.

Екзогенні фактори – це зовнішні чинники, які є неконтрольованими, оскільки дуже важко послабити їх або змінити їх вплив. Дуже важливим є врахування цих факторів під час розроблення плану розвитку туристичної сфери. Ігнорування їх впливу може призвести до серйозних збитків.

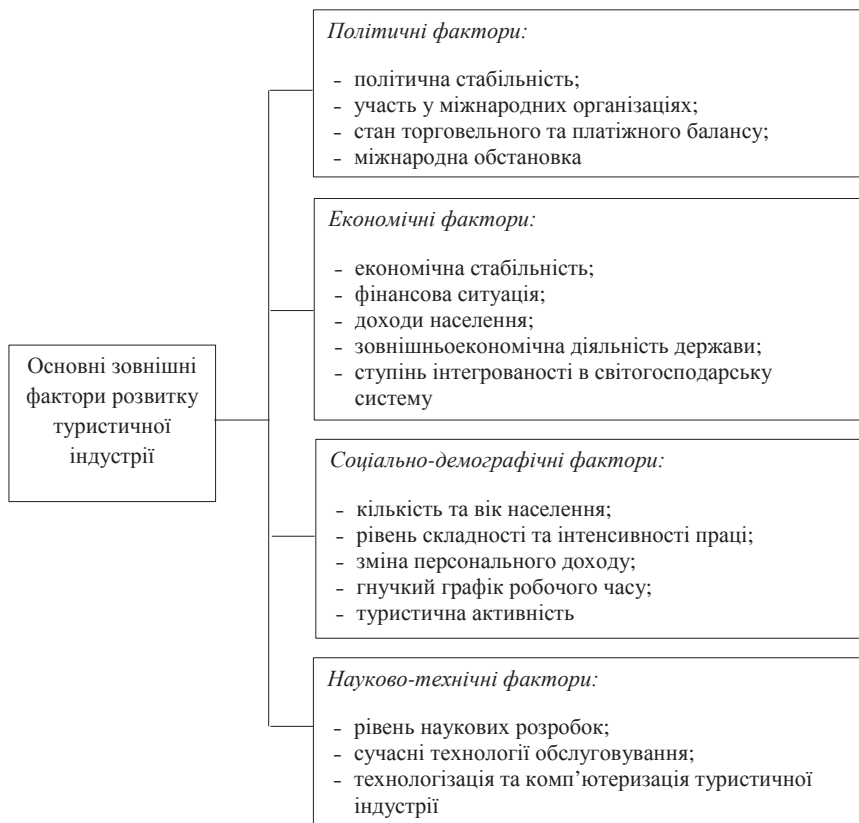
Виділяють чотири основні групи екзогенних факторів, такі як політичні, економічні, соціально-демографічні, науково-технічні (рис. 1). Кожен з цих факторів має як позитивні, так і негативні сторони.

**Політичні фактори.** Залежно від політичного становища в країні складається певне позитивне або негативне уявлення про країну чи окремих її регіон, що може зацікавити або відштовхнути потенційних туристів. Також сюди входять міжнародні відносини з іншими країнами, конфліктні питання щодо територіального поділу, політичних поглядів, а також стабільності обстановки загалом.

Таблиця 1

Туристичні потоки (2012–2016 роки) [3]

Роки	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, усього	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2012	17 494	35	6 512	10 947	9 667
2013	16 122	5	7 863	8 254	6 134
2014	15 818	1	8 332	7 485	3 463
2015	11 720	–	7 234	4 486	6 155
2016	16 584	–	10 090	6 494	11 994



**Рис. 1. Екзогенні фактори розвитку туристичної індустрії [6]**

У зовнішньому політичному середовищі керівництво Херсонської області та різні політичні партії, що впливають на її політичне середовище, загальними зусиллями стараються підтримувати в очах зарубіжних країн позитивний образ області як привабливого місця для ведення туристичної діяльності, а також вливання в неї прямих інвестицій.

В міжнародних відносинах Херсонська область позиціонується як невід'ємна частина України, відкрита до співпраці в різних галузях економіки. Також характерними є хороші економічні і політичні відносини з низкою зарубіжних країн, відсутність будь-яких конфліктних міжнаціональних питань.

Однак у внутрішньому політичному середовищі ця ситуація є діаметрально протилежною. Існують сильне протистояння різних політичних сил, лобіювання власних інтересів монополістичними підприємствами, політичний тиск на людей з протилежними політичними поглядами, нехтування інтересів населення, що негативно впливає на імідж Херсонської області як туристичного регіону.

**Економічні фактори.** Перш за все ці фактори включають в себе економічну і фінансову ситуації. Великий вплив на це мають рівень інфляції, рівень доходу населення, зовнішньоекономічна діяльність держави, процеси глобалізації та інтеграції, що відбуваються в усіх галузях світової економіки. Без високого рівня розвитку цих чинників місцеве населення не буде брати активну участь в розвитку та стимулюванні (бажання або неможливість

тратити свої доходи на відпочинок, подорожі тощо) туристичної сфери.

Економічні фактори в Херсонській області мають негативний характер. Це пов'язане з низьким рівнем заробітної плати (середньомісячна заробітна плата одного працівника за січень-серпень 2017 року номінально складає 5 585 грн.), ростом заборгованості з виплати заробітної плати (фактично вона складає за січень-вересень 2017 року 11,3 млн. грн.), ростом безробіття (фактично за січень-вересень 2017 року воно складає 6,7 тис. осіб), а також загальним збільшенням цін на товари.

Через це найбільш популярним видом відпочинку серед населення є дачний відпочинок. Населення просто не зацікавлене у витрачанні коштів на подорожі не тільки в інші країни, але й навіть в інші регіони.

**Соціально-демографічні**

**фактори.** Перш за все під цими факторами розуміють соціальне положення населення регіону та його демографічну ситуацію. Знаючи те, скільки людей проживають в регіоні, їх вік, соціальне положення, рівень і напрямки міграції в регіоні, можемо дізнатися рівень працездатного населення, його уподобань стосовно проведення дозвілля, інтересу до конкретних видів туристичних послуг. На основі цього можна побудувати подальший план розвитку туристичного бізнесу, підлаштовуючись під інтереси потенційних туристів.

Кількість наявного населення області, згідно з оцінкою, станом на 1 серпня 2017 року становила 1 050,5 тис. осіб. Упродовж січня-липня 2017 року кількість населення зменшилась на 5 132 особи.

Зменшення кількості населення області відбулося за рахунок природного скорочення на 3 934 особи, міграційного – на 1 198 осіб.

Порівняно з січнем-липнем 2016 року в січні-липні 2017 року зменшився рівень смертності та народжуваності, збільшився обсяг природного скорочення [7].

Проблемою також є соціально-психологічні умови виховання молоді, зокрема недоступність для малозабезпечених верств закладів спорту, культури, ідеологічний вакуум.

Невідповідний потребам сучасний стан регіональної системи охорони здоров'я, фінансова та територіальна доступність, а також якість медичного обслуговування в сільській місцевості [8].



**Науково-технічні фактори.** Ця група факторів включає сукупність наявної наукової та технічної бази, а також їх потенціал. Розвиток науки й техніки сприяє технологічним змінам, удосконаленню матеріально-технічної бази, модернізації транспортної інфраструктури [6, с. 373–380].

Науково-технічна база Херсонської області характеризується так: зменшення витрат на виконання фундаментальних наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок, їх збільшення на виконання прикладних наукових досліджень; повільний ріст питомої ваги підприємств, що впроваджують інновації; зменшення витрат на інноваційну діяльність; повільне впровадження інновацій на промислових підприємствах; невеликий ріст кількості працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок.

Негативний ефект від цього становища полягає в тому, що без модернізації теперішньої туристичної системи, а також інтегрування в неї нових технологій вона і надалі не буде дотягувати до світових стандартів туристичної сфери, тим самим відлякуючи потенційних туристів.

Для кращого розуміння впливу екзогенних факторів на стан туристичної індустрії Херсон-

ської області слід виділити позитивні та негативні ефекти від дії кожного з них (табл. 2).

Для покращення становища туристичної сфери Херсонської області необхідно подолати негативний вплив екзогенних факторів на її розвиток. Для цього необхідно вжити таких заходів.

1) Вирішення і регулювання законодавчих та правових питань розвитку туристичної сфери в області шляхом ухвалення і підписання відповідних договорів між державною адміністрацією, туристичними спілками та підприємцями.

2) Збільшення альтернативних варіантів для відпочинку, створення програм комплексного туризму, в яких поєднуються декілька видів туристичного дозвілля, для зменшення рівня цін на туристичні послуги та збільшення інтересу до різних видів діяльності.

3) Стимулювання людей до більш активного проведення дозвілля шляхом активної пропаганди культурного та фізичного розвитку і відпочинку, пропаганди здорового способу життя, інформування про соціально-культурні заходи і місця через ЗМІ, створення системи знижок на туристичні послуги для місцевого населення.

Таблиця 2

**Вплив екзогенних факторів на розвиток туристичної індустрії Херсонської області**

Назва екзогенного фактору	Загальна характеристика фактору	Позитивний вплив фактору на розвиток туристичної індустрії Херсонської області	Негативний вплив фактору на розвиток туристичної індустрії Херсонської області
Політичні фактори	Міжнародні відносини з іншими країнами; конфліктні питання територіального поділу, політичних поглядів; стабільність політичної обстановки області загалом.	Позитивний імідж області серед зарубіжних країн, що стимулює до прямих інвестицій в розвиток туристичної індустрії.	Внутрішня політична нестабільність і неузгодженість дій різних політичних сил, що гальмує розгляд і прийняття необхідних політичних та законодавчих рішень у сфері туризму.
Економічні фактори	Рівень заробітної плати; ріст рівня заборгованості з виплати заробітної плати; рівень безробіття; ціни на споживчі товари.	Збільшення у I півріччі 2017 року середньомісячної номінальної зарплати в Херсоні; позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Херсоні.	Низький рівень заробітної плати по області; ріст заборгованості з виплати заробітної плати; ріст безробіття; загальний ріст цін на товари.
Соціально-демографічні фактори	Кількість населення; рівень міграції населення з області; рівень народжуваності; рівень смертності; доступність закладів спорту, культури; ідеологічний вакуум; доступність та якість медичного обслуговування.	Зменшення кількості померлих; проведення соціальних програм щодо допомоги безробітним; збільшення інтересу молоді до активного відпочинку.	Зменшення кількості населення; міграція населення з області; зменшення народжуваності; недоступність для малозабезпечених верств закладів спорту, культури; ідеологічний вакуум; недоступність та низька якість медичного обслуговування.
Науково-технічні фактори	Стан наявної наукової та технічної бази, а також їх потенціал.	Розвинуті транспортна система, морські порти, залізничні пасажирські та вантажні станції, міжнародний аеропорт; розвиток телекомунікаційної системи.	Застаріла інфраструктура; відсутність нових засобів і технологій; застарілість наявної методичної бази.

4) Стимулювання населення залишатися жити в області за допомогою створення нових робочих місць з високим рівнем заробітної плати.

5) Впровадження новітніх методів і засобів для модернізації та удосконалення наявної технічної бази, інтеграція в неї нових технологій.

## Висновки з проведеного дослідження.

Туристична сфера в Херсонській області має великий потенціал. Її розвитку сприяють багато чинників, таких як географічне розташування, велика кількість культурних та історичних місць та пам'яток, рекреаційно-туристичних закладів, а також курортів.

Однак рівень розвитку туристичної системи в області низький та нерівномірний. Багато туристичних місць не відповідають загальноприйнятим нормам.

Великий вплив на подальший розвиток сфери туризму мають екзогенні фактори. Здебільшого вони мають негативний характер. Це пов'язане з низьким рівнем життя населення, повільним ростом рівня освіти, культури, естетичних потреб населення, а також застарілою науковою та технічною базою.

Тому для покращення становища туристичної сфери Херсонської області необхідно подолати вплив екзогенних факторів на її розвиток. Це досягається шляхом регулювання законодавчої бази, покращення соціально-економічного становища та науково-технічної бази Херсонської області.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василювська Я.В. Територіальний розподіл туристсько-рекреаційних ресурсів Херсонської області (на основі кластерного аналізу) / Я.В. Василювська // Вісник Харківського національного університету імені

В.Н. Каразіна. Сер.: Геологія – Географія – Екологія. – 2013. – № 1084. – Вип. 39. – С. 126–130.

2. В'їзний туризм : [навчальний посібник] / [П.Ф. Коваль, Н.О. Алешугіна, Г.П. Андрєєва та ін.]. – Ніжин : Видавництво Лук'яненко В.В., 2010. – 304 с.

3. Економічна статистика. Економічна діяльність. Туризм. Туристичні потоки (2000–2016 роки) // Головне управління статистики у Херсонській області. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/ekonomichna-statistika/ekonomichna-diyalnist/1747-2-1-10-turizm>.

4. Економічна статистика. Економічна діяльність. Туризм. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади (1995–2016 роки) // Головне управління статистики у Херсонській області. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/ekonomichna-statistika/ekonomichna-diyalnist/1747-2-1-10-turizm>.

5. Туризм. Характеристика туристичних ресурсів в Херсонській області // Учебные материалы онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://studwood.ru/1140655/turizm/turistskiy\\_potentsial](https://studwood.ru/1140655/turizm/turistskiy_potentsial).

6. Цюхля С.Ю. Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление» / С.Ю. Цюхля. – 2009. – Т. 22 (61). – № 2. – С. 373–380.

7. Демографічна та соціальна статистика. Демографічна та соціальна статистика. Населення та міграція // Головне управління статистики у Херсонській області. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/demografichna-ta-sotsialnaya-politika/1729-1-4-naselennya-ta-migratsiya.html>.

8. Ткачук П.В. Шляхи і засоби регулювання демографічних та міграційних процесів на півдні України / П.В. Ткачук // Тези доповідей Всеукраїнської інтернет-конференції молодих вчених і студентів (28–29 березня 2013 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mnau.edu.ua/abstracts/abstracts2013-03-28-29.pdf>.

## ОСОБЛИВОСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

### FEATURES OF OPTIMIZATION BUSINESS PROCESSES ON ENTERPRISES OF UKRAINE

УДК 338.58:65.014

Демченко Б.А.

студент

Національний авіаційний університет

Кудрицька Ж.В.

к. е. н., доцент

Національний авіаційний університет

*У статті розглянуто особливості оптимізації бізнес-процесів в Україні та методи їх удосконалення шляхом використання технології Workflow, оптимізації ресурсного забезпечення на підприємствах, політики стимулювання, оптимізації грошових потоків, роботи з дебіторами та реформування політики комерційного кредитування, реструктуризації кредиторської заборгованості.*

**Ключові слова:** процесний підхід, бізнес-процес, оптимізація, управління підприємством, реструктуризація.

*В статье рассмотрены особенности оптимизации бизнес-процессов в Украине и методы их совершенствования путем использования технологии Workflow, оптимизации ресурсного обеспечения на пред-*

*приятиях, политики стимулирования, оптимизации денежных потоков, работы с дебиторами и реформирования политики коммерческого кредитования, реструктуризации кредиторской задолженности.*

**Ключевые слова:** процессный подход, бизнес-процесс, оптимизация, управление предприятием, реструктуризация.

*The article discusses the main features of optimization business processes in Ukraine and ways of their improvement by using Workflow technology, optimizing resource provision on enterprises, stimulating policies, optimizing cash flows, working with debtors and reforming commercial lending policy, restructuring payables.*

**Key words:** process approach, business process, optimization, enterprise management, restructuration.

**Постановка проблеми.** Нині Україна характеризується досить складним економічним становищем, яке виявляється у процесах інфляції, збільшенні безробітного населення, диспропорціях міжфінансових та реальних секторів економіки, зростанні зовнішнього боргу та зниженні ВВП. В Україні спостерігається зменшення інвестиційної активності внаслідок недосконалої законодавчої бази та несприятливого інвестиційного клімату.

В таких умовах керівництву підприємств необхідно використовувати нові інструменти та методи управління бізнес-процесами, які зумовлені негативними внутрішніми та зовнішніми чинниками в економіці, зростанням конкуренції, постійними змінами в середовищі виробничих відносин. Тобто нині в Україні та світі спостерігається збільшення ролі використання сучасних методів оптимізації бізнес-процесів на підприємствах.

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

Вагомий внесок у дослідження питань аналізу та оптимізації бізнес-процесів підприємства зробили такі науковці-економісти, як Л.Г. Шемаєва, О.І. Долганова, Є.В. Виноградова, А.М. Лобанова, А.В. Варзунов, Е.К. Торосян, Л.П. Сажнева, М.В. Попова, В.В. Демиденко, Н.Я. Бойчук.

Ринкові зрушення, які спостерігаються в сучасній економічній системі, такі як рівень конкуренції, вплив кризових чинників на всі сектори економіки, наявність невизначеності у змінах зовнішнього середовища, вимагають від українських підприємств створення нових інструментів, методів управління на основі процесного підходу, які спрямовані на збільшення ефективності підприємства та зростання її конкурентних переваг.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є висвітлення особливостей оптимізації бізнес-про-

цесів на підприємстві, дослідження методів удосконалення бізнес-процесів.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Аналіз розвитку та діяльності цих компаній свідчить про необхідність впровадження структурно-якісної оптимізації бізнес-процесів на фоні філософії психологічно-мотиваційного підґрунтя в управлінні підприємством. Ідея полягає у впровадженні інноваційних технологій і досягненні максимальної якості бізнес-процесів з використанням таких методів, які дадуть змогу встановлювати баланс між задоволенням споживачів і конкуруючими силами, з одного боку, та показниками ефективності бізнес-процесів, з іншого боку [1, с. 12].

Досвід провідних корпорацій світу дає змогу дійти висновку, що можна використовувати дієві методи управління підприємством в умовах економічної кризи. Прикладами є такі компанії, як "Adidas", "Pepsi", "Sturbucks", "Federal Express", "Nike".

Перед тим як здійснити оптимізацію бізнес-процесів, необхідно чітко зрозуміти процесний підхід до управління підприємствами. В сучасних умовах процесний підхід є одним зі способів бути конкурентоспроможним.

Процесний підхід до управління підприємства полягає у створенні на підприємстві системи процесів, в управлінні цими процесами для отримання найкращих результатів, підвищення ефективності та продуктивності власного бізнесу.

Головна мета цього підходу полягає в успішному розвитку організації шляхом удосконалення її процесів. Оскільки процесне управління забезпечує виконання таких завдань для підприємства [2, с. 15]:

– орієнтація на замовника, зростання якості товарів та послуг підприємства;

- збільшення обсягів продажу, збільшення прибутку;
- постійне збільшення ефективності діяльності підприємства;
- розвиток нової культури управління (управління, засноване на фактах, на повазі до людей тощо);
- залучення персоналу до вдосконалення, комфортності роботи;
- можливість тиражування стандартних процесів;
- можливість успішно розвиватись і зберігати лідерство на ринках.

Процесний підхід дає змогу змінити систему управління організації з вертикальної орієнтації на горизонтальну, тобто управління здійснюється не за принципом «я – керівник, ти – підлеглий», а за принципом «я – керівник процесу, ти – виконавець даного процесу». Тобто головна мета управління полягає у створенні умов для найбільш ефективного виконання процесу, реалізація якого спрямована на досягнення конкретної стратегічної мети організації.

Основним об'єктом процесного підходу є бізнес-процес.

Бізнес-процес – це стійка послідовність виконання функцій, спрямованих на створення результатів, які мають цінність для споживача [3, с. 15].

Основними характеристиками бізнес-процесу є (рис. 1) такі: назва процесу, мета та завдання реалізації процесу, власник процесу (відповідальний виконавець), вхід, вихід, ресурси, необхідні для виконання процесу.

Як додаткові характеристики можна навести такі:

- постачальник вхідних інформаційних та матеріальних потоків;
- користувач вихідних інформаційних та матеріальних потоків;
- показники ефективності виконання процесу;
- ризики, виникнення яких можливе під час реалізації процесу.

Правильно сформульована назва процесу пояснює, якою є мета виконання процесу. Наприклад, процес «оформлення трудового договору», його мета полягає в тому, щоб оформити трудовий

договір. Якщо з назви незрозуміло, для чого він реалізується, рекомендується окремо вказувати мету бізнес-процесу та його завдання.

Власник процесу – це посадова особа, яка за допомогою виділених йому ресурсів управляє ходом його реалізації, а також несе відповідальність за результат і ефективність його виконання.

Входом є ресурси (інформаційні, матеріальні, людські), які надходять з навколишнього середовища в процес і перетворюються в рамках його реалізації на вихід. Інакше вхід ще називають вхідним потоком. Наприклад, в процесі «Підписання наказу» на вході буде «проект наказу», який в ході виконання процесу перетвориться на «підписаний наказ».

Виходом є результат виконання бізнес-процесів (продукція, послуга, документ, внесена інформація в базу даних).

Характерними ознаками бізнес-процесів та їх структури є:

- процес орієнтований на конкретного споживача, який є отримувачем продукції (послуги) – основного виходу продукції;
- вимоги споживача, які представлені у вигляді окремого набору характеристик, що створюють початок процесу «вхід в процес»;
- замовлення споживача запускає процес, а отримання послуги (продукції) закінчує його;
- процес створюється сукупністю взаємопов'язаних та завершальних робіт (результати однієї роботи є початком другої, створюючи ланцюг внутрішніх постачальників і споживачів);
- кожна з робіт зазвичай виконується окремими людьми або підрозділами; підрозділ може брати участь в декількох процесах;
- процеси повторюються у часі.

Оптимально функціонуючий бізнес-процес – це процес, реалізація якого забезпечує досягнення поставлених цілей за мінімальних затрат.

На першому етапі робіт необхідно знайти можливі варіанти оптимізації, які формуються з огляду на результати аналізу бізнес-процесів і цілей оптимізації.

Слід зазначити, що в умовах кризи вітчизняні менеджери, окрім випадків, наведених вище, допускають фатальні помилки в оптимізації БП.

Серед них слід назвати такі:

- «заморожування» проектів, спрямованих на розвиток (інвестиційних проектів);
- закриття збиткових напрямів без очікування окупності;
- продаж непрофільних, не-ефективних або допоміжних активів;
- зменшення премій і зарплат співробітникам;
- звільнення, скорочення співробітників;
- «заморожування» внутрішніх проектів розвитку [4, с. 11].

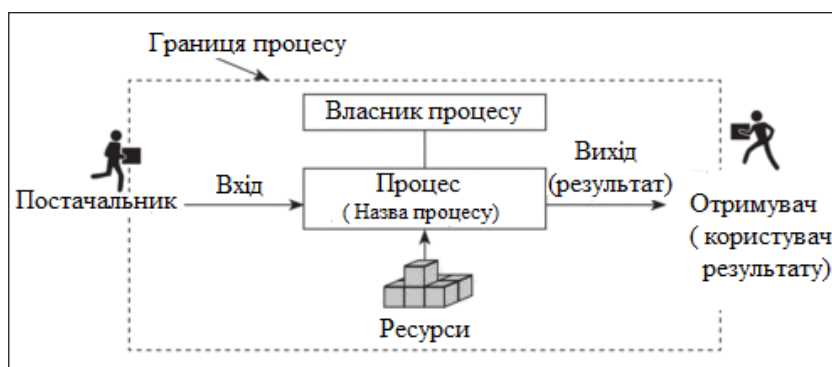


Рис. 1. Схема бізнес-процесу



Існують певні методи оптимізації бізнес-процесів. Ці методи можна поділити на три групи. Перша група методів базується на досвіді. Вони є універсальними та підходять будь-якому підприємстві. Друга група методів характеризується методами бечмаркінгу. Підприємства здійснюють аналіз і копіювання діяльності успішних компаній-конкурентів. Третя група методів характеризується технологіями командної роботи.

На основі процесного підходу до опису бізнес-процесів створено метод Workflow. Сутність цього методу полягає в тому, що він пропонує підходи до прискорення пристосування та зменшення часу реакції підприємства на швидкі зміни бізнес-середовища. Тобто це – впорядкована в часі система, яка має безліч робочих завдань, одержуваних і виконуваних співробітниками за допомогою засобів автоматизації та механізації.

Нині технологію Workflow розглядають як основу моделі організації бізнесу і корпоративних інформаційних систем ХХІ століття. Така технологія якнайкраще підходить і до вітчизняних умов ведення бізнесу, основною з яких є непередбачуваність розвитку ринку та зовнішнього середовища [5, с. 48]. Тому технологія Workflow необхідна підприємствам України. Одне із головних завдань Workflow полягає в наборі інструментів для аналізу та автоматизації функцій бізнес-процесів. За цієї технології застосовуються такі методики:

- аналіз часових витрат;
- управління якістю;
- поставка в строк;
- електронний обмін даними.

Workflow забезпечує постійний обмін інформацією та усуває невинновдані витрати. Підприємство стає більш динамічною структурою. Workflow виявляє приховані проблеми підприємства та забезпечує зв'язок між людьми та технологіями. За цієї технології моделюються процедури з високим ступенем точності та деталізації. Впровадження технології Workflow підвищує ефективну діяльність підприємства. Для побудови дієвої системи управління необхідно:

- переглянути внутрішні резерви підприємства;
- розглянути питання оптимізації наявної структури та всіх бізнес-процесів;
- з'ясувати, які з бізнес-процесів «працюють» на прибуток;
- з'ясувати, які процеси є другорядними, а також ступінь їх перспективності та участі в загальному прибутку;
- знайти процеси, які відволікають капітал компанії.

Також для оптимізації бізнес-процесів використовують такі методи.

1) Для оптимізації ресурсного забезпечення процесу необхідно володіти моделлю системи процесів, а також відомостями про організаційну

структуру та ІТ-підтримку діяльності підприємства. Для збільшення ресурсного забезпечення використовують такі методи оптимізації:

- вертикальне стиснення;
- горизонтальне стиснення.

Вертикальне стиснення процесу полягає в наділенні працівника повноваженнями самостійного прийняття рішень. За рахунок таких змін скорочується час виконання процесу, прискорюється взаємодія з клієнтом (підписання договорів, надання послуг тощо). Прикладом вертикального стиснення є делегування повноважень підписання договорів від генерального директора до менеджера по продажам.

Горизонтальне стиснення базується на принципі використання одного універсального працівника замість декількох, який спеціалізується на виконанні конкретних операцій. Використання цього способу оптимізації процесу дає змогу знизити ризики виникнення помилок, пов'язаних з людським фактором.

2) Проведення політики стимулювання, яка полягає у:

- проведенні маркетингового дослідження;
- визначенні групи товарів, які приносять найбільший прибуток;

3) Оптимізація грошових потоків, яка полягає в:

- зупиненні чи закритті довгострокових інвестиційних проектів, які не принесуть прибутку в найближчий час;
- зміні графіку надходження інвестицій по інших проектах з метою ліквідації касових розривів в бюджеті компанії.

4) Робота з дебіторами та реформування політики комерційного кредитування. Цей вид оптимізації полягає в структуризації дебіторів за строками платежу та розробці формалізованих принципів кредитоспроможності клієнтів.

5) Реструктуризація кредиторської заборгованості, яка полягає в:

- уступці прав власності на основні засоби погашення заборгованості в обмін на основні засоби;
- уступці акцій компанії, частини акцій компанії в обмін на покращення умов кредитування.

Після проведення оптимізації необхідно постійно здійснювати моніторинг за станом збудованого бізнес-процесу підприємства, який здійснюється за допомогою показників ефективності для кожної складової процесу, які описуються математично.

Після здійснення кореляції усіх показників, які відповідають за бізнес-процеси на підприємстві, виникає необхідність моделювання ситуацій різного характеру за ступенем складності, виконання моніторингу господарської діяльності підприємства. Завдяки цьому з'являється можливість оперативно впливати на процеси в разі виникнення різних впливів зовнішніх і внутрішніх факторів [1, с. 121].

На основі побудованих моделей бізнес-процесів формуються технічні умови для працівників галузі програмного забезпечення. Проводиться аналіз наявного програмного забезпечення або вибір іншого, здатного супроводжувати розроблені моделі. Ринок програмного забезпечення пропонує досить широкий спектр спеціалізованого програмного забезпечення. Як правило, використовують ERP-системи управління ресурсами виробництва, WMS-системи автоматизації процесів складського господарства, TMS-системи автоматизації управління транспортом та транспортними потоками, CRM-системи збору та аналізу інформації про ринок збуту та постачання [6, с. 168].

Успішний розвиток будь-якого підприємства забезпечується постійним пошуком шляхів удосконалення методів оптимізації бізнес-процесів.

Після того як будуть виконані всі необхідні процедури щодо оптимізації бізнес-процесів, обов'язково потрібно зафіксувати проведені зміни, тобто описати оновлену систему бізнес-процесів. Це робиться для того, щоб була можливість проаналізувати та оцінити ефект від проведених змін.

На практиці використовується велика кількість різних критеріїв ефективності проведеної оптимізації процесів. Серед них можна виділити базові критерії, якими є такі:

- результативність бізнес-процесу, що показує те, наскільки результат виконання процесу відповідає його цілям і завданням;
- вартість бізнес-процесу;
- час реалізації бізнес-процесу;
- якість виконання бізнес-процесу;
- фрагментація бізнес-процесу.

Впровадження оптимізованого процесу здійснюється за допомогою виконання таких робіт:

- 1) узгодження процесу «як має бути» із суміжними процесами (щоб відповідні виходи одного були входами іншого);
- 2) узгодження моделей процесів «як повинно бути» з зацікавленими особами, зокрема з власником процесу та його виконавцями;
- 3) впровадження в діяльність процесів відповідно до моделей «як повинно бути», а також проведення їх дослідної експлуатації;
- 4) коригування процесів «як повинно бути», якщо буде потрібно (як правило, 1–2 коригування і налагодження необхідні);
- 5) остаточне впровадження оптимізованих процесів в діяльність організації.

**Висновки з проведеного дослідження.** Рівень конкуренції, вплив кризових чинників на всі сектори економіки, наявність невизначеності у змінах зовнішнього середовища вимагають від українських підприємств створення нових інструментів, методів управління на основі процесного підходу, які спрямовані на збільшення ефективності підприємства та зростання її конкурентних переваг.

Нині процесний підхід для підприємства є важливою складовою, яка забезпечує конкурентоспроможність підприємств. Дослідження сучасного розвитку підприємництва свідчить про необхідність введення новітніх технологій оптимізації бізнес-процесів. На основі процесного підходу необхідно використовувати метод Workflow, який є необхідним для українських підприємств. Сутність цього методу полягає в тому, що він пропонує підходи до прискорення пристосування та зменшення часу реакції підприємства на швидкі зміни бізнес-середовища. Також для максимізації якості бізнес-процесів є ефективними такі методи оптимізації, як оптимізація ресурсного забезпечення процесу; політика стимулювання; оптимізація грошових потоків; робота з дебіторами та реформування політики комерційного кредитування; реструктуризація кредиторської заборгованості.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві : [монографія] / [Л.Г. Шемяєва, К.С. Безгін та ін.]. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 240 с.
2. Моделювання бізнес-процесів : [підручник] / [О.І. Долганова, Є.В. Виноградова, А.М. Лобанова]. – М. : Юрайт, 2016. – 289 с.
3. Аналіз та управління бізнес процесами : [підручник] / [А.В. Варзунов, Е.К. Торосян, Л.П. Сажнева]. – СПб. : Університет ІТМО, 2016. – 112 с.
4. Попова М.В. Как вывести предприятие из кризиса? / М.В. Попова // Финансовый директор [Електронный ресурс]. – Режим доступа: [http://iteam.ru/publications/finances/section\\_43/article\\_2468](http://iteam.ru/publications/finances/section_43/article_2468).
5. Демиденко В.В. Управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством / В.В. Демиденко // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – [Електронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.economy.nauka.com.ua>.
6. Бойчук Н.Я. Оптимізація управління бізнес-процесами на підприємствах України / Н.Я. Бойчук, В.В. Орел // Збірник наукових праць Національного технічного університету України «КПІ». – 2016. – Вип. 17. – С. 173–180.

# ФАНДРАЙЗИНГ ТА ДОНОРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

## FUNDRAISING AND DONORSHIP AS TOOLS FOR IMPLEMENTATION OF SOCIO-ECONOMIC RESPONSIBILITY OF ENTREPRENEURSHIP

*У статті проведено теоретичний аналіз фандрайзингової діяльності та надання грошових грантів як інструментів соціально-економічної відповідальності підприємства. Зазначено переваги кожного з них. Визначено основні характеристики та значення розвитку фандрайзингу в Україні. Розділено поняття фандрайзингу та соціального маркетингу. Визначено напрями розвитку донорської та фандрайзингової діяльності.*

**Ключові слова:** соціальна відповідальність бізнесу, соціально-економічна відповідальність підприємництва, фандрайзинг, грант, донор, благодійність, спонсорство, соціальний маркетинг.

*В статье проведен теоретический анализ фандрайзинговой деятельности и предоставления денежных грантов как инструментов социально-экономической ответственности предпринимательства. Отмечены преимущества каждого из них. Определены основные характеристики и значение развития фандрайзинга в Украине.*

*Разделены понятия фандрайзинга и социального маркетинга. Определены направления развития донорской и фандрайзинговой деятельности.*

**Ключевые слова:** социальная ответственность бизнеса, социально-экономическая ответственность предпринимательства, фандрайзинг, грант, донор, благотворительность, спонсорство, социальный маркетинг.

*The article deals with theoretical analysis of fundraising activity and the provision of monetary grants as instruments of socio-economic responsibility of entrepreneurship. There are mentioned advantages for each of them. The main characteristics and importance of fundraising development in Ukraine are determined. The concept of fundraising and social marketing is divided. The directions of development of donor and fundraising activity are determined.*

**Key words:** social responsibility of business, socio-economic responsibility of entrepreneurship, fundraising, grant, donor, charity, sponsorship, social marketing.

УДК 336.563

**Деліні М.М.**

к. е. н., доцент, доцент кафедри управління, інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

**Постановка проблеми.** Економічний та соціальний розвиток нашого суспільства вимагає від українських громадян, підприємців та бізнес-структур нового підходу до своєї діяльності. Для представників бізнес-кіл при нагоді цьому стає соціальна відповідальність бізнесу (СВБ), завдяки якій підвищуються якість життя та добробут населення. Оскільки сферою наукових інтересів автора є соціально-економічна відповідальність підприємництва (СЕВБ), то дослідження її інструментів буде предметом нашої наукової статті. Надання грантів та фандрайзингова діяльність є засобом реалізації СЕВБ у дії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Предметом свого наукового дослідження фандрайзинг зробили А.М. Колот, О.В. Комаровський, І.В. Лантух, В.О. Огородник, А.М. Соколова, Н.М. Соломянюк, О.В. Чернявська, які досліджували як інструменти соціальної відповідальності бізнесу, так і фандрайзинг окремо.

**Постановка завдання.** Метою наукової статті є глибоке теоретичне дослідження інструментів соціально-економічної відповідальності підприємництва, а саме надання грошових грантів та фандрайзингової діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Напрямів реалізації соціальної відповідальності досить багато. Використання тих чи інших залежить від спрямування компанії та сфери її функціонування.

Соціально-відповідальна взаємодія передбачає вирішення соціальних, екологічних проблем та проблем захисту прав людини.

Соціальна відповідальність має багато сфер реалізації, таких як економічна, екологічна, правова, етична. У дослідженні розглянемо саме економічну складову.

Економічна складова соціальної відповідальності стосується багатьох аспектів, таких як, зокрема, напрям і характер інвестицій; ланцюжок поставок (від участі місцевих постачальників у виробничому циклі до номенклатури товарів і послуг); характер використання трудових ресурсів; наукові дослідження, які замовляються або фінансуються компаніями в інтересах розвитку бізнесу; поводження з ресурсами і матеріалами, які використовуються для виробництва кінцевих продуктів; правила ведення бізнесу і ділових відносин (чесна торгівля) [1].

До основних інструментів СЕВБ можна віднести такі (в попередніх дослідженнях автора вони були розглянуті як традиційні):

- благодійність – діяльність із метою надання благодійної допомоги нужденним; благодійні акції – короткострокові проекти і разові акції, спрямовані на поліпшення життєвої ситуації певної особи або соціальної групи населення;

- програми, спрямовані на вирішення системних соціальних, економічних, екологічних та правових проблем або спрямовані на розробку технологій рішень таких проблем;

- спонсорські проекти у сфері культури, науки та спорту, які найчастіше не спрямовані на вирішення будь-яких конкретних соціально значущих проблем;

— меценатство — надання можливості розвиватися тому члену суспільства, який бажає це суспільство поліпшувати; є вчинком, який не афішується широким колам громадськості [2].

Також можна навести такий інструмент, як «грошові гранти», які є формою адресної фінансової допомоги, виділеної компанією на реалізацію соціальних програм, наприклад програм в галузі освіти, чи на проведення прикладних досліджень у сфері діяльності підприємства [3, с. 83].

А також «фандрайзинг», тобто діяльність із залучення та акумулювання фінансових коштів з різних джерел на реалізацію соціально-культурних проектів і програм, які зазвичай не мають безпосередньо комерційної вигоди і носять короткочасний характер [2].

Інструментів СЕВБ більше, але були розглянуті саме ці, тому що вони стосуються мети статті.

Фандрайзинг є діяльністю, яка спрямована на пошук коштів для реалізації проекту, який може бути реалізований в різних сферах (освітній розвиток як працівників компанії, так і населення взагалі; збільшення громадської активності конкретних груп чи суспільства, а також в інших суспільно-значимих сферах).

Саме грошові гранти та фандрайзинг заслуговують на окрему увагу як дві сторони однієї активності. Так, підприємство може бути як донором, тобто тим, хто надає гранти, так і реципієнтом, тобто суб'єктом отримання грантових коштів на проведення досліджень в конкретній галузі чи проведення діяльності на вирішення суспільно-значимого питання. В обох випадках це є проявом соціально-економічної відповідальності підприємства, тому що спрямоване на отримання коштів для підвищення добробуту населення.

Основні мотиви, які є рушійною силою для донорів, навів О.В. Комаровський у своїй науковій роботі: «персона має лідерську, провідну роль в організації; потреба покращити якість життя суспільства; віра в цілі організації; інтенсивний інтерес до конкретної програми; особистий досвід; почуття відповідальності за проблеми інших людей і суспільства загалом; визнання; тиск рівних; захоплення професійним лідером; хороший бізнес; міркування фінансового планування; формування і підтримка позитивного іміджу» [4].

Окрім перелічених мотивів, А.М. Соколова називає філантропію: «філантропія» — допомога за «покликом серця»; особиста зацікавленість у вирішенні проблеми (медична допомога рідних і близьких; підтримка молодих поетів тощо); прямий зиск (податкові пільги); великий суспільний інтерес до проекту; реклама; підтримання хорошої репутації; амбіції; релігійні спонукання тощо.

Досвід закордонних та вітчизняних організацій, які займаються фандрайзинговою діяльністю, свідчить про те, що донори частіше вкладають ресурси в реалізацію конкретних програм та проектів, ніж в

реалізацію довгострокових та глобальних, а саме діють за такими напрямками: соціальна та медична допомога і реабілітація; допомога дітям; культура та мистецтво; екологія; соціальні послуги; освіта; захист прав громадян, сприяння розвитку громадянського суспільства та регіонів [5, с. 15].

Надання грошових грантів має позитивні наслідки як для самого підприємства, так і для суспільства загалом. Для підприємства це такі наслідки, як, зокрема, підвищення іміджу, власної конкурентоздатності, покращення психологічного клімату всередині організації, підвищення числа споживачів. Для суспільства це такі наслідки, як вирішення соціально значущої проблеми, підвищення добробуту населення, якості його життя, покращення здоров'я, зростання свідомості громадян країни.

Тепер перейдемо до більш детального аналізу фандрайзингу. В загальному розумінні поняття «фандрайзинг» визначається як процес залучення грошових коштів та інших ресурсів (людських, матеріальних, інформаційних тощо), які необхідні для реалізації певного проекту (проектний фандрайзинг) або забезпечення поточної діяльності організації (оперативний фандрайзинг).

Фандрайзинг — це добровільна мобілізація внутрішніх та залучення зовнішніх ресурсів для безкорисного здійснення суспільно важливої діяльності [4].

О.В. Комаровський визначає такі етапи фандрайзингу:

- 1) ідентифікація соціально значущих проблем/завдань;
- 2) постановка мети;
- 3) сегментація громадськості на групи за критерієм відношення до соціально значущої проблеми;
- 4) вибір цільових сегментів;
- 5) розробка фандрайзингового комплексу для кожного сегменту;
- 6) організація фандрайзингової групи;
- 7) реалізація фандрайзингового комплексу;
- 8) оцінка результатів; зворотний зв'язок [6, с. 3].

Виходячи з названих етапів фандрайзингу, можемо зробити висновок, що підприємство здатне виявляти свою соціально-економічну відповідальність в двох видах, а саме як грантодавець та як фандрайзер. В будь-якому разі є прояв економічної складової.

Фандрайзинг — це використання коштів фондів для реалізації визначеного проекту, який може мати соціальні цілі. Проекти можуть бути спрямовані на соціальні потреби як окремих людей, груп людей, так і суспільства загалом. Тобто є соціальним втіленням економічними засобами.

Грантодавець напряму має можливість реалізувати соціально-економічну функцію соціальної відповідальності підприємництва. Він може створювати фонди та грантові програми для соціально значущих проектів, застосовуючи економічні кошти для вирішення соціальних проблем.



Інша характеристика полягає в тому, що фандрайзинг – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проектів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора. Об'єктами фандрайзингу виступають різні категорії донорів, основними з яких є благодійні фонди, приватні особи, корпорації та бізнес-структури [7].

Серед трактувань цього поняття можна знайти і такі:

- спеціально організований процес збирання пожертвувальних для некомерційних і благодійних організацій або для забезпечення соціально значущих програм;

- не випрошування грошей, а пожертвування, зроблене усвідомлено [2, с. 97].

З характеристики О.В. Чернявської та інших вчених ми бачимо, що метою будь-якої фандрайзингової діяльності/проекту є вирішення соціальної проблеми, яка назріла в суспільстві, шляхом залучення зовнішніх коштів від донорів.

Фандрайзинг в соціальній сфері спрямований на надання допомоги незахищеним групам населення, незаможним, пенсіонерам, ветеранам та ін. Це найбільш традиційна сфера спонсорської підтримки, яка здійснюється найчастіше відповідними громадськими і державними організаціями і фондами, що мають правові, фінансові та економічні пільги [6, с. 4]. О.В. Чернявська також розглядає фандрайзинг, як і І.В. Лантух, як інструмент соціального маркетингу, який спрямований на вирішення соціальних задач, основними серед яких є задоволення соціальних потреб конкретних груп населення чи вирішення та висвітлення соціальної проблеми, яка існує нині в конкретному суспільстві.

І.В. Лантух, досліджуючи соціальний маркетинг, зазначив, що під час його реалізації великого значення набувають такі складові добродійного соціального маркетингу, як фандрайзинг і добровольчество. Тобто він розуміє фандрайзинг як складову маркетингу. Хоча ми в попередніх роботах виділили його як окремий інструмент.

Таке явище, як фандрайзинг (збільшення фондів), є дуже важливою і складною галуззю діяльності зі збору та акумуляції засобів для добродійної діяльності, джерелом якої є зовнішнє фінансування. Сюди можна віднести добровільні пожертвування, спонсорські внески, гранти, державні субсидії тощо. Якщо фандрайзинг у США став різновидом бізнесу, де працюють багато фірм, компаній (у 60-ті рр. XX ст. їх нараховувалося близько 400), котрі спеціально і професійно займалися збором коштів для вирішення соціальних задач, реалізації цілей соціального маркетингу, то в Україні ця сфера як професійна перебуває у зародковому стані [8].

І.В. Лантух та Н.М. Соломянюк виходять з того, що будь-який фандрайзинговий проект спрямований на вирішення соціальної проблеми в суспільстві, тоді як соціальний маркетинг також спрямований на висвітлення проблемної ситуації задля її подальшого вирішення. Але все одно не можна говорити, що фандрайзинг завжди виступає інструментом соціального маркетингу. Коли підприємство оголошує конкурс та NGO виграве грант і реалізує його на гроші донора, але без маркетингової кампанії, а також вирішує це питання, це може бути самостійним інструментом СЕВБ.

Також в іншій науковій роботі зазначено, що фандрайзерство повинно бути обов'язковим компонентом стратегії СЕВБ. Наводяться такі причини цього.

1) Фандрайзинг допомагає залучати працівників. У травні 2013 р. компанія "Forbes" провела опитування, за результатами якого «89% компаній вважають, що їхня діяльність у сфері СЕВБ приводить до більшої кількості щасливих працівників», а «76% компаній вважають, що в результаті вони отримали кращих працівників в результаті їх програм з СЕВБ».

У подібному дослідженні, проведеному в 2010 р., компанія "Hewitt Associates" визнала, що стратегія фандрайзингу не тільки сприяла підвищенню рівня залучення працівників до цього процесу, але й позитивно вплинула на процес їх набору під час пошуку нових працівників. Вони виявили, що 60% компаній погоджуються з твердженням, що «благодійність та волонтерство є критичними для підбору молодших кваліфікованих працівників».

2) Збір коштів допомагає вашим ініціативам з СЕВБ досягти більшої кількості людей. Активна компанія збору коштів є неймовірно корисним інструментом для отримання повідомлення про ваші цілі СЕВБ благодійними організаціями, з якими ви працюєте. Вони виступають в ролі живих брендів для вашого бізнесу, надихаючи інших людей бути залученими.

Якщо врахувати, що кожен збір коштів, який посиляється на "Facebook" за допомогою "JustGiving", має в середньому 335 друзів "Facebook", можна побачити, що ваша корпоративна ініціатива зі збору коштів може охоплювати понад 13 000 осіб. Це означає, що кожен раз, коли працівник ділиться повідомленнями про свою діяльність із залучення коштів, він нагадує потенційно великій аудиторії про ваші ініціативи з СЕВБ.

3) Зростання грошей надає відчутну допомогу тим, хто цього найбільше потребує. Не можна заперечувати, що благодійні організації потребують пожертвувальників для виживання. В середньому 621 людина жертвує на користь вашої компанії в "JustGiving", піднявши близько 44 000 доларів. Це надзвичайно цінний внесок, але все частіше благодійні організації скаржаться на те, що їм важко працювати з новими корпоративними партнерами, оскільки вони все більше віддаляються від традиційних фандрайзингів на користь волонтерства.

Ініціатива з СЕБ, яка визнає величезний потенціал як часу добровольців, так і фандрайзингу, в результаті буде більш успішною, ніж та, яка вирішить не залучати кошти взагалі [9].

Напрямами розвитку донорської діяльності можуть бути такі.

## 1) З боку держави:

- податкова, пільгова, юридична та інформаційна підтримка підприємств, що надають гранти на вирішення суспільно значущих проблем;

- прийняття активної фінансової та волонтерської участі самої держави разом із бізнес-структурами у соціальних проектах;

- вивчення та використання зарубіжного досвіду в цьому питанні.

## 2) З боку підприємств:

- підвищення зацікавленості та активної участі у формуванні власного фонду у працівників компанії;

- вирішення нагальних соціальних проблем, які існують в конкретному суспільстві;

- інформаційне висвітлення, проведення майстер-класів та семінарів в бізнес-колах стосовно обміну досвідом в цій сфері.

Напрямами розвитку фандрайзингової діяльності можуть бути такі.

## 1) З боку держави:

- інформаційна та правова підтримка суспільства щодо можливостей та практики участі в проєктах;

- надання як окремо, так і разом із підприємствами грантів на вирішення соціальних проблем суспільства.

## 2) З боку громадян, NGOs та зацікавлених сторін:

- активна участь у грантах;
- обмін досвідом у вигляді просвітницької роботи, проведенні майстер-класів, семінарів, конференцій, круглих столів.

## Висновки з проведеного дослідження.

Отже, проведений теоретичний аналіз дав змогу зробити висновки щодо таких інструментів СЕБ, як грошові гранти та фандрайзинг, які є двома сторонами одного й того ж процесу. Грошові гранти є наданням грошових коштів на вирішення соціально значущого питання, тоді як фандрайзинг є процесом отримання зовнішніх коштів на вирішення тієї чи іншої соціальної проблеми, яка існує в суспільстві. Підприємство в обох випадках стає донором, який дає грошові кошти. Завдяки цій діяльності покращуються якість та здоров'я населення, підвищується її добробут. Підприємство отримує також і позитивні результати для себе як в соціальному вимірі, так і в економічному.

Фандрайзинг є відносно новою формою залучення коштів для України, яка набуває все більшого поширення. Використовуючи його у своїй діяльності, зацікавлені особи можуть вирішити багато проблем, що існують в нашому суспільстві. Також деякі вчені вважають його не окремим інструментом соціальної відповідальності, а складовим соціального маркетингу. Але, на думку автора, це не завжди так, хоча й в деяких випадках він дійсно входить до соціального маркетингу, проте в наших наукових роботах розглядається як окремий інструмент реалізації соціально-економічної відповідальності підприємництва.

Серед напрямів розвитку донорства з боку підприємств та фандрайзингу з боку зацікавлених осіб виділено певні кроки як держави, так і інших суб'єктів діяльності, головними з яких є підвищення інформаційної, правової та податкової обізнаності підприємств та реципієнтів.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономическая ответственность. Социальная ответственность бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://soc-otvet.ru/nekij-ustav-ili-statya-v-vide-dokumenta-2-2>.
2. Огородник В.О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин / В.О. Огородник // Економіка і організація управління. – 2014. – Вип. 1–2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou\\_2014\\_1-2\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2014_1-2_30).
3. Соціальна відповідальність : [навч. посіб.] / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.] ; за заг. ред. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2015. – 519 с.
4. Комаровський О.В. Фандрайзинг у питаннях, відповідях та цитатах : [навч. посіб.] / О.В. Комаровський. – Луганськ, 2007. – 54 с.
5. Соколова А.М. Фандрайзингова діяльність: сутність, особливості та перспективи розвитку / А.М. Соколова // Економіка та держава. – 2013. – № 1. – С. 13–16.
6. Соломянюк Н.М. Фандрайзинг як технологія реалізації соціального плану маркетингу / Н.М. Соломянюк // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 195–202. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor\\_2014\\_3\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_3_31).
7. Чернявська О.В. Фандрайзинг : [навч. посіб.] / О.В. Чернявська, А.М. Соколова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 188 с.
8. Лантух І.В. Доблоринність і доблоринний соціальний маркетинг українського підприємництва / І.В. Лантух // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 5 (2). – С. 15–22.
9. Why fundraising should be central to your CSR Strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.justgiving.com/why-fundraising-should-be-central-to-your-corporate-social-responsibility-strategy>.

## РОЛЬ SWOT-АНАЛІЗУ В ОБҐРУНТУВАННІ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

### THE ROLE OF SWOT-ANALYSIS FOR THE AGRICULTURAL ENTERPRISE DEVELOPMENT

*У статті досліджено теоретичні аспекти використання SWOT-аналізу в галузі стратегічного менеджменту на аграрних підприємствах. Здійснено аналіз сильних та слабких сторін аграрного підприємства, його маркетингових можливостей та загроз. На основі проведеного аналізу визначено складові стратегії розвитку, які спрямовані на забезпечення сільськогосподарському підприємству конкурентоспроможності на аграрному ринку та перспектив розвитку в майбутньому.*

**Ключові слова:** маркетинг, стратегічне планування, маркетингові стратегії, SWOT-аналіз, мікро- і макросередовище.

*В статье исследованы теоретические аспекты использования SWOT-анализа в области стратегического менеджмента на аграрных предприятиях. Осуществлен анализ сильных и слабых сторон аграрного предприятия, его маркетинговых возможностей и угроз. На основе проведенного ана-*

*лиза определены составляющие элементы стратегии развития, которые направлены на обеспечение сельскохозяйственному предприятию конкурентоспособности на аграрном рынке и перспектив развития в будущем.*

**Ключевые слова:** маркетинг, стратегическое планирование, маркетинговые стратегии, SWOT-анализ, микро- и макросреда.

*The theoretical aspects of using SWOT-analysis in the field of strategic management at agricultural enterprises are investigated in the article. It is analyzed the strengths and weaknesses of the agricultural enterprise, its marketing opportunities and threats. On the basis of the analysis, the components providing the competitiveness and future development of agricultural enterprise at the market are determined.*

**Key words:** marketing, strategic planning, marketing strategies, SWOT-analysis, micro and macro environment.

УДК 657.6:631.11

**Ільченко Т.В.**

к. е. н., доцент кафедри маркетингу  
Дніпропетровський державний  
аграрно-економічний університет

**Постановка проблеми.** Для сучасних економічних умов, в яких діють аграрні підприємства, характерні такі тенденції, як невизначеність їх внутрішнього середовища та нестабільність макроекономічної ситуації. Тому з метою пристосування до всіх змінних зовнішніх чинників аграрне підприємство повинне використовувати у своїй діяльності сучасні методи стратегічного планування.

Головним інструментом практичної реалізації нових підходів до управління сільськогосподарським виробництвом на основі сучасних досліджень у галузі стратегічного менеджменту є застосування сучасних технологій економічного аналізу, серед яких провідне місце належить SWOT-аналізу. Саме SWOT-аналіз дає змогу здійснити глибоке дослідження зовнішнього мікро- і макросередовища та внутрішнього стану аграрного підприємства, виявити тенденції у змінах зовнішнього середовища, можливості і резерви для подальшого розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням у галузі стратегічного аналізу як складової стратегічного планування присвячені роботи великої кількості як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них слід назвати таких, як Л.В. Балабанова, Н.В. Куденко, Г.В. Завгородня, В.М. Терещенко, М.Е. Портер, А. Томпсон, Ф. Хедуорі.

В наукових працях цих вчених зазначається, що SWOT-аналіз дає основу для оцінки ефективних сторін діяльності організації, виявлення сприятливих можливостей та загроз з боку навколишнього ринкового середовища.

Проте, незважаючи на велику кількість наукових досліджень з вибраної тематики та на широке коло розглянутих проблем, залишається низка невирішених питань, а саме з погляду їх використання у стратегічному аналізі розвитку галузей сільськогосподарських підприємств. Необхідність застосування нових підходів до стратегічного аналізу у цій галузі та низка специфічних аспектів вимагають подальших наукових пошуків та розробок.

**Постановка завдання.** Метою статті є розгляд можливостей застосування SWOT-аналізу з метою визначення основних орієнтирів розвитку підприємств аграрної сфери.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сільськогосподарське підприємство, як і будь-яка організація, взаємодіє з навколишнім середовищем за допомогою безлічі різноманітних зв'язків і взаємозалежностей. Саме тому ефективно та успішне функціонування сільськогосподарських підприємств в ринковому середовищі передбачає можливість їх пристосування до зовнішніх умов, які змінюються.

Таким чином, для їх успіху на ринку слід використовувати на практиці так зване стратегічне бачення, яке відображає сутність бізнесу і спрямовує всі його зусилля на досягнення більш високих показників, ніж у найближчих конкурентів. Тому головною є проблема оцінки маркетингової діяльності підприємства, визначення її ефективності за допомогою використання такої методики, як SWOT-аналіз, який є основою під час формування маркетингової стратегії розвитку [1, с. 37–38].

Тому все частіше у теорії та практиці аграрного маркетингу й логістики застосовують аналітичні підходи, які уможливають оцінювання поточного стану підприємства та перспектив його розвитку, зокрема метод SWOT-аналізу (SWOT – аббревіатура від англійських слів “strengths” (сильні сторони), “weaknesses” (слабкі сторони), “opportunities” (можливості), “threats” (загрози)). В науковій літературі зустрічаються ще й такі синоніми цього терміна, як матриця TOWS або метод WOTS-up.

SWOT-аналіз має на меті виявлення, визначення і відбір основних пріоритетів, проблем та можливостей, наданих зовнішнім середовищем, в межах якого функціонує компанія, а також безпосередньо пов'язаних з розвитком компанії та її внутрішньою діяльністю. Застосування методу SWOT дає можливість встановити лінії зв'язку між силою та слабкістю, які притаманні організації, і зовнішніми загрозами та можливостями. SWOT-аналіз підкреслює, що стратегія повинна якнайкраще поєднувати внутрішні можливості компанії (її сильні і слабкі сторони) і зовнішню ситуацію (частково відображену в можливостях і загрозах). Тому стратегічний баланс, тобто поєднання негативних і позитивних факторів, що впливають на діяльність компанії як ззовні, так і зсередини, допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед організацією [2, с. 78].

SWOT-аналіз є початковим етапом та основою формування маркетингових стратегій на підприємстві. Також він є проміжною ланкою між формуванням місії підприємства та визначенням конкретних стратегічних цілей та завдань. Конкретизація цілей і завдань неможлива без отримання чіткої оцінки потенціалу підприємства і ситуації на ринку [3, с. 60].

Тому завданням SWOT-аналізу є надання менеджеру необхідної інформації для обґрунтованого вибору маркетингової стратегії з урахуванням подальших змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах функціонування підприємства. Формування портфеля маркетингових стратегій підприємства – складний та трудомісткий процес, тому його слід здійснювати в певній логічній послідовності: дослідження макросередовища, розробка його профілю та виявлення небезпек і можливостей; дослідження мікросередовища, розробка його профілю та виявлення як небезпек і можливостей (з боку чинників безпосереднього оточення), так і сильних та слабких сторін (з боку чинників внутрішнього середовища); розробка зведеного профілю маркетингового середовища та матриці SWOT-аналізу; розробка профілю позиціонування елементів та формування портфеля маркетингових стратегій [4, с. 27].

Методика проведення SWOT-аналізу передбачає здійснення декількох етапів.

На першому етапі визначаються власні сильні й слабкі сторони підприємства. Для цього складається перелік параметрів, за яким здійснюватиметься оцінка внутрішнього середовища підприємства.

На другому етапі визначаються ринкові можливості й загрози. Цей етап дає змогу оцінити ситуацію поза підприємством і зрозуміти те, які є можливості, а також те, які загрози необхідно передбачити.

Так, загрозами підприємства з боку зовнішнього середовища, згідно з М.Е. Портером, можна назвати такі:

- загроза вторгнення (вихід на ринок нових гравців);
- ринкова влада постачальників (наприклад, неприйнятні ціни оренди);
- загроза появи товарів-субститутів (замінників);
- ринкова влада покупців (цінова чутливість, перемикавання на інші форми отримання послуг);
- дії конкурентів (розширення їх діяльності, створення ними більш привабливих пропозицій тощо) [5].

На третьому етапі здійснюється зіставлення сильних і слабких сторін підприємства з можливостями й загрозами ринку. Для зіставлення можливостей підприємства умовам ринку та узагальнення результатів SWOT-аналізу застосовується матриця SWOT.

В аграрній сфері кожному підприємству необхідна власна маркетингова стратегія, яка б дала йому змогу, з одного боку, нейтралізувати загрози та слабкі сторони, а з іншого боку, реалізувати всі свої можливості та переваги.

Отже, на основі представленої інформації можна запропонувати таку послідовність етапів опрацювання маркетингових стратегій аграрного підприємства на основі SWOT-аналізу, яка наведена на рис. 1.

З урахуванням вищезазначених теоретичних аспектів на прикладі діяльності аграрного підприємства Павлоградського району Дніпропетровської області проведено аналіз сильних та слабких сторін даного підприємства, а також його зовнішніх можливостей і загроз (табл. 1, 2).

Після складання матриці SWOT підприємству необхідно відповісти на такі питання:

- чи має підприємство сильні сторони або конкурентні переваги, на яких могла б ґрунтуватися стратегія;
- чи роблять слабкі сторони підприємства його уразливим у конкурентній боротьбі та/або чи позбавляють підприємство можливості використати певні перспективи галузі; які слабкі сторони має подолати стратегія;
- які можливості у зовнішньому середовищі може використати підприємство зі своїми ресурсами і досвідом, щоб реально розраховувати на успіх;
- яких загроз має побоюватися керівництво; які стратегічні зміни воно має запровадити, щоб забезпечити надійний захист.



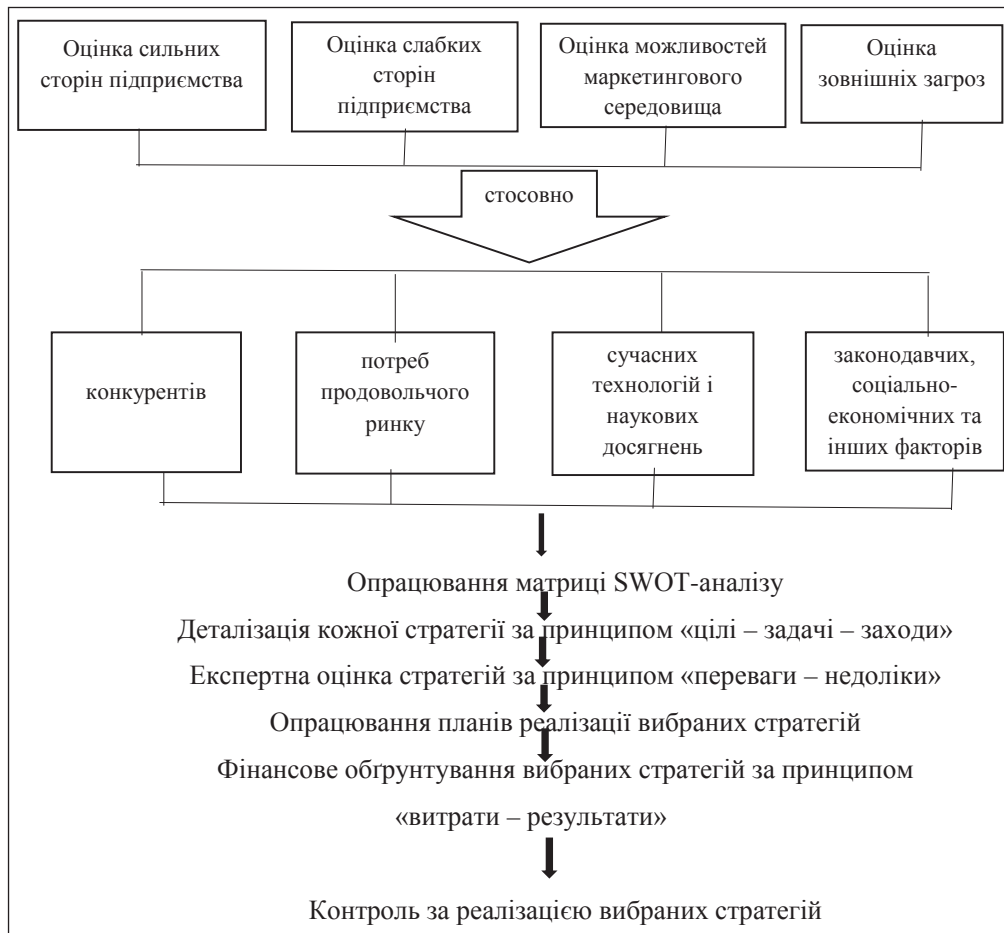


Рис. 1. Етапи опрацювання стратегій аграрного підприємства на основі SWOT-аналізу

Джерело: розроблено автором

Якщо керівництво підприємства не знає сильних і слабких сторін, не уявляє собі зовнішніх можливостей і не підозрює про загрози, не вміє визначити парні комбінації між цими елементами, воно не зможе розробити стратегію, яка б відповідала стану підприємства. Тому складання матриці SWOT є необхідним компонентом стратегічної оцінки сучасного стану підприємства [4, с. 224–225].

За результатами SWOT-аналізу під час вибору стратегій діяльності аграрне підприємство повинне аналізувати такі чинники:

- стан аграрної галузі і позиція на ній господарства;
- привабливість ринку;
- стратегії конкурентів;
- конкурентні переваги підприємства;
- цілі і місія підприємства;
- потенціал підприємства;
- специфіка продукції, яка випускається або буде випускатись;
- витрати на виробництво та збут;
- інтереси керівництва та працівників;
- якісний склад і кваліфікація персоналу підприємства;
- ступінь залежності від зовнішнього середовища;

- фактор часу;
- фінансові ресурси підприємства;
- рівень ризику.

Завершальним етапом розробки маркетингової стратегії аграрного підприємства є розробка операційних стратегій. Операційну стратегію формує кожен первинний підрозділ підприємства, зокрема цех, бригада, ферма, ділянка.

Таким чином, щоденна діяльність підрозділу аграрного підприємства з маркетинговою орієнтацією повинна бути двох видів:

- стратегічний вид діяльності (забезпечення загальних стратегічних цілей та завдань підприємства і підрозділу, тобто забезпечення майбутньої прибутковості);
- операційна діяльність (забезпечення раціонального використання закріплених ресурсів, тобто забезпечення поточної прибутковості).

Типовий стратегічний план для досліджуваного підприємства може включати:

- основні відомості про підприємство;
- основні результати SWOT-аналізу підприємства, а саме можливості, загрози, сильні і слабкі сторони;
- місію і стратегічні цілі підприємства;

Таблиця 1

**Сильні і слабкі сторони досліджуваного підприємства**

Сильні сторони	Слабкі сторони
Достатня популярність	Вузький асортимент продукції
Імідж на ринку	Недотримання графіку постачання
Фокусування на споживачі, його потребах	Середній рівень цін
Високий контроль якості	Недосконала структура управління
Висока рентабельність	Недозавантаженість виробничих потужностей
Зростання оборотних коштів	Вузька спеціалізація
Конкурента цінова політика	Відстороненість персоналу від ухвалення управлінських рішень
Сучасні технології виробництва	Залежність від постачальників сировини та комплектуючих
Обґрунтована стратегія у сфері діяльності	Застаріле устаткування

Джерело: авторська розробка на основі джерел [4; 6, с. 617]

Таблиця 2

**Зовнішні можливості і загрози досліджуваного підприємства**

Можливості	Загрози
Вдосконалення технології виробництва	Зростання податків і мит
Стійкий попит на продукцію	Зниження рівня цін
Зниження податків і мит	Зростання темпів інфляції
Зниження цін на сировину і матеріали	Посилення законодавства
Відсутність зарубіжних конкурентів	Зниження рівня життя населення
Неповністю задоволений попит на продукцію	Зміна купівельних переваг
Державна підтримка малих підприємств	Поява товарів-субститутів
Поліпшення рівня життя населення	Нестабільність курсів валют
Вдосконалення менеджменту	Несприятлива економічна ситуація в державі
Розорення і відхід фірм-виробників	Посилення конкуренції
Підвищення рівня цін	Поява нових виробників
Вільний вхід на ринок	Поява принципово нового товару
Охоплення нових сегментів ринку	Недотримання графіку постачання продукції
Організація відділу збуту	Погіршення політичної обстановки

Джерело: авторська розробка на основі джерел [4; 6, с. 618]

- корпоративну базову стратегію підприємства;
- конкурентні стратегії;
- функціональні стратегії;
- операційні стратегії;
- основні програми, проекти і бюджети реалізації стратегічного плану;
- показники стратегічного плану як орієнтири для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Після цих дій постають чергові завдання щодо організації їх виконання:

- 1) скоординувати стратегічні дії з оперативними;
- 2) розробити програми і проекти, що будуть застосовуватися в рамках стратегії та процедури для оцінки, вибору і реалізації проектів (у разі необхідності);
- 3) виробити тактику подолання опору стратегічним змінам;
- 4) привести у відповідність зі стратегією організаційну структуру аграрного підприємства;

5) привести у відповідність зі стратегією організаційну культуру підприємства, стиль управління тощо.

Таким чином, проведення SWOT-аналізу має велике значення для здійснення стратегічного планування на аграрному підприємстві, оскільки його методика – ефективний та доступний засіб оцінки стану проблемної та управлінської ситуації в господарстві [7].

**Висновки з проведеного дослідження.** В контексті викладеного матеріалу можна зробити такі висновки.

1) Проведення SWOT-аналізу має велике значення для здійснення стратегічного планування в аграрному підприємстві, оскільки його методика – ефективний та доступний засіб оцінки стану проблемної та управлінської ситуації в організації. Він дає змогу систематизувати проблемні ситуації; краще розуміти структуру ресурсів, на які слід опиратися в удосконаленні діяльності та розвитку ком-

панії на перспективу; відстежувати загальний стан зовнішнього бізнес-середовища; виділяти і використовувати нові потенційні можливості швидше, ніж конкуренти; вибирати ефективні напрями розвитку й уникнути небезпек; приймати зважені рішення, що стосуються розвитку агробізнесу.

2) Застосування методу SWOT-аналізу дає можливість встановити лінії зв'язку між сильними та слабкими сторонами, які притаманні даному підприємству, із зовнішніми можливостями та загрозами. Таким чином, під час планування заходів для підвищення конкурентоспроможності аграрного підприємства необхідно поєднувати внутрішні можливості (його сильні і слабкі сторони) і зовнішню ситуацію (частково відображену у можливостях і загрозах).

Тому стратегічний баланс, тобто поєднання негативних і позитивних факторів, що впливають на діяльність підприємства як ззовні, так і зсередини, допомагає правильно оцінити можливості, які відкриваються перед організацією.

3) Для аграрних підприємств заслуговують на увагу та вимагають врахування такі фактори зовнішнього середовища: вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники мають можливість зайняти певну нішу на світовому продовольчому ринку, а саме нішу виробництва екологічно чистої аграрної продукції; наявність в умовах кризи значних резервів підвищення внутрішнього попиту; економічна державна підтримка сільського господарства України в рамках реалізації комплексу державних цільових програм на різних рівнях.

4) Проведений SWOT-аналіз дає можливість визначити, що аграрні підприємства повинні прагнути посилити конкурентні позиції стосовно тих факторів, які є можливостями, з одночасною ліквідацією слабких сторін.

У вітчизняній практиці ведення аграрного бізнесу сфера застосування стратегічного підходу до управління сільськогосподарським підприємством залишається досить обмеженою. Головною причиною цього є недостатнє дослідження методологічних проблем стратегічного аналізу та управління в аграрній сфері, зокрема використання SWOT-аналізу, що свідчить про необхідність їх додаткового дослідження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Винниченко Н.В. Стратегічний аналіз розвитку сільськогосподарських підприємств / Н.В. Винниченко // Інтернаука. – 2017. – № 1 (23). – С. 37–38.
2. Перфілова О.Є. Проблеми та особливості впровадження SWOT-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств / О.Є. Перфілова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 624 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 77–84.
3. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ihtik.lib.ru>.
4. Балабанова Л.В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій : [навч. посібник] / Л.В. Балабанова. – К. : Знання, 2005. – 301 с.
5. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
6. Мошенський С.З. Економічний аналіз : [підручник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ] / С.З. Мошенський, О.В. Олійник ; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 704 с.
7. Коновалова О.В. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки / О.В. Коновалова, Т.І. Андрущакевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/3\\_SND\\_2010/Economics/58123.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm).

## ПОКАЗНИКИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПРОЕКТІВ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

## INDICES AND METHODS OF THE COST-EFFECTIVENESS ANALYSIS AND RATIONALE FOR THE ENGINEERING PROJECTS IMPLEMENTATION AT THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Стаття присвячена розробці теоретичних та методичних засад оцінювання економічної ефективності та обґрунтування доцільності реалізації інжинірингових проектів на машинобудівних підприємствах. Визначено сутність, а також виділено види інжинірингових проектів. Запропоновано показники оцінювання економічної ефективності інжинірингових проектів. Встановлено послідовність оцінювання економічної ефективності та обґрунтування доцільності реалізації підприємством інжинірингових проектів. Визначено зв'язок між питанням оцінювання ефективності інжинірингових проектів та проблемою обґрунтування програми підвищення організаційно-технічного рівня підприємств. Виокремлено основні напрями оптимізації портфеля інжинірингових проектів на підприємстві.

**Ключові слова:** машинобудівне підприємство, інжиніринговий проект, оцінювання, економічна ефективність, організаційно-технічний рівень, показник.

Статья посвящена разработке теоретических и методических основ оценки экономической эффективности и обоснования целесообразности реализации инжиниринговых проектов на машиностроительных предприятиях. Определена суть, а также выделены виды инжиниринговых проектов. Предложены показатели оценки экономической эффективности инжиниринговых проектов. Определена последовательность оценки экономической эффективности и обоснования целе-

сообразности реализации предприятием инжиниринговых проектов. Установлена связь между вопросом оценки эффективности инжиниринговых проектов и проблемой обоснования программы повышения организационно-технического уровня предприятий. Выделены основные направления оптимизации портфеля инжиниринговых проектов на предприятии.

**Ключевые слова:** машиностроительное предприятие, инжиниринговый проект, оценка, экономическая эффективность, организационно-технический уровень, показатель.

The article has been dedicated to the development of theoretical and methodological bases of the cost-effectiveness analysis and rationale for the engineering projects implementation at the machine-building enterprises. The article defines the gist and distinguishes the kinds of engineering projects. It offers the indices of the engineering projects cost-effectiveness analysis. It defines the sequence of the cost-effectiveness analysis and rationale for the implementation of the engineering projects by the enterprise. The article identifies the relation between the issue of the engineering projects performance evaluation and the problem of grounding the program of the organizational and technical level increase of the enterprise. It distinguishes the basic directions to balance the engineering projects portfolio at the enterprise.

**Key words:** machine-building enterprise, engineering project, analysis, cost-effectiveness, organizational and technical level, index.

УДК 338:658

Кацшин В.М.  
асистент кафедри фінансів  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Постановка проблеми.** Нині фінансовий стан значної кількості вітчизняних машинобудівних підприємств є незадовільним, що обумовлене насамперед низькими обсягами збуту їхньої продукції. А недостатні обсяги реалізації багатьох видів вітчизняної машинобудівної продукції є наслідком низького рівня її конкурентоспроможності. Такий рівень значною мірою зумовлений недостатнім технологічним розвитком підприємств-виробників цієї продукції, наявністю у них значної частки зношених основних засобів, недосконалістю механізму організування господарської діяльності підприємств тощо. Інакше кажучи, низька конкурентоспроможність машинобудівних підприємств України зумовлена їх недостатнім організаційно-технічним рівнем.

Підвищення організаційно-технічного рівня суб'єктів господарювання потребує розробки комплексу різноманітних заходів з впровадження нових прогресивних технологій, заміни застарілого устаткування, покращення організації господарської діяльності тощо.

Розробка значної частини заходів з покращення організаційно-технічного рівня підприємств потребує проведення різноманітних науково-дослідних, проектно-конструкторських, інженерно-розв'язувальних та інших видів інжинірингових робіт. Здійснення цих робіт вимагає належної кваліфікації у їхніх виконавців, що часто обумовлює необхідність звернення підприємств до спеціалізованих інжинірингових фірм та, відповідно, понесення підприємствами певної величини витрат. Тому доцільність виконання інжинірингових робіт на підприємствах необхідно попередньо обґрунтовувати, оцінивши економічну ефективність відповідних інжинірингових проектів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання аналізування та оцінювання ефективності інжинірингової діяльності досліджено в працях багатьох науковців. Значних результатів у вирішенні цього питання досягли, зокрема, такі вчені, як І. Герасимович, Н. Городиська, О. Дикань, В. Жежуха, О. Квактун, О. Кузьмін, Я. Лисенко,



Н. Мищак, Г. Попова, О. Редкін, О. Ситник, Д. Толкачов, С. Хамініч. При цьому науковцями проаналізовано сучасний стан інжинірингової діяльності в Україні та світі [1, с. 60–63; 2, с. 27–31; 3, с. 108–115], з'ясовано специфіку провадження інжинірингу на промислових, зокрема машинобудівних, підприємствах [4, с. 54–57; 5, с. 103–106; 6, с. 99–102], запропоновано низку методів аналізування та оцінювання інжинірингової діяльності [7, с. 21–24; 8, с. 89–91; 9, с. 216–217; 10, с. 157–160].

Проте, незважаючи на значну кількість наукових публікацій з проблем інжинірингу, питання оцінювання інжинірингових проектів нині не є повністю вирішеним. І хоча низкою науковців, зокрема у дослідженнях [11, с. 10–12; 12, с. 64–68; 13, с. 119–123; 14, с. 11–12; 15, с. 68–71], викладено різноманітні підходи до оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів, ці підходи не враховують повною мірою особливості розроблення та реалізації інжинірингових проектів. Таким чином, питання розроблення показників та методів оцінювання економічної ефективності реалізації інжинірингових проектів, які б враховували специфіку інжинірингової діяльності, потребує подальшого дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка теоретичних та методичних засад оцінювання економічної ефективності та обґрунтування доцільності реалізації інжинірингових проектів на машинобудівних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «інжиніринговий проект» доцільно тлумачити як впорядковану сукупність планових завдань та прогнозних оцінок, що однозначно визначають послідовність синхронізованих у просторі та часі дій суб'єктів та учасників інжинірингової діяльності стосовно досягнення її конкретної мети. Такою метою може виступати інженерно-консультатійне забезпечення впровадження на підприємстві нової техніки та технології, виготовлення нових (покращених) видів продукції тощо.

Специфіка інжинірингових робіт та послуг полягає в тому, що їх частина здійснюється на стадії розроблення будь-якого інвестиційного проекту, який передбачає відповідне інженерно-технічне обґрунтування. Наприклад, потреба в отриманні інжинірингових послуг постає під час розроблення проекту будівництва промислових підприємств (зокрема, щодо архітектурного проектування, проведення інженерно-розвідувальних робіт та досліджень), а також під час складання проекту впровадження нової техніки та продукції на діючому підприємстві (зокрема, щодо проведення прикладних наукових досліджень та розробки проектно-конструкторської документації). Отже, у цих випадках обґрунтування доцільності отримання інжинірингових послуг (що є головною метою розробки інжинірингового проекту) є скла-

довою загального процесу такого обґрунтування для самого проекту, складання якого потребуватиме звернення до таких послуг.

Таким чином, якщо отримання певних видів інжинірингових послуг має обов'язковий характер, тобто без здійснення цих послуг неможливо реалізувати запланований інвестиційний захід, то доцільність реалізації інжинірингового проекту отримання таких послуг передусім залежатиме від ефективності цього заходу. Стосовно інжинірингових послуг, що мають необов'язковий характер, зокрема стосовно надання різноманітних консультацій щодо удосконалення виробничої, збутової, інвестиційної та інших видів діяльності суб'єкта підприємництва, доцільність їх надання безпосередньо залежатиме від того зиску, який отримає даний суб'єкт від придбання відповідних інжинірингових послуг.

Одним з найважливіших напрямів інжинірингової діяльності є розроблення проектно-конструкторської документації (зокрема, проектів будівництва нових та розширення або реконструкції діючих підприємств, бізнес-планів). Досить часто складання такої документації є трудомістким процесом, що вимагає суттєвих витрат коштів на його проведення. Тому якщо підприємство замовляє розробку проектно-конструкторської документації інжиніринговій фірмі, то воно повинно понести певні (інколи досить суттєві) витрати, що (внаслідок свого одноразового характеру) будуть частиною інвестиційних (капітальних) витрат у вжиття відповідного заходу (заходів), для планування реалізації якого і передбачено розроблення цієї документації.

При цьому слід враховувати той факт, що якісь заходи, обґрунтування яких є метою розробки відповідної проектно-конструкторської документації (наприклад, бізнес-плану інвестиційного проекту), можуть виявитися такими, що є недостатньо ефективними для того, щоб приймати рішення про їх впровадження. Однак отримання цього висновку потребує попереднього розроблення відповідної документації, отже, кошти, витрачені підприємством на таке розроблення стосовно заходів, реалізація яких виявиться недоцільною, слід вважати витраченими нерационально. Зменшення таких нерациональних витрат можна досягти, якщо спочатку провести попередню оцінку доцільності вжиття відповідного заходу, що фактично буде розробленням інжинірингового проекту щодо складання певного пакета проектно-конструкторської документації. Отже, розробка інжинірингового проекту з придбання робіт зі складання певної проектно-конструкторської документації потребує реалізації такої послідовності дій:

1) оцінка потреби в інвестиціях для вжиття заходів, для обґрунтування яких складається проектно-конструкторська документація;

2) оцінка величини чистого грошового потоку від вжиття заходів, для обґрунтування яких складається проектно-конструкторська документація;

3) встановлення величини витрат на розробку проектно-конструкторської документації;

4) оцінювання ефективності витрат на розробку проектно-конструкторської документації; з цією метою може бути використано такий показник, що за своєю сутністю є індексом дохідності інвестицій:

$$I_o = \frac{B_{\text{чм}} - K_s}{K_p}, \quad (1)$$

де  $I_o$  – показник оцінювання ефективності витрат на розробку проектно-конструкторської документації;  $B_{\text{чм}}$  – теперішня вартість чистого грошового потоку від вжиття того заходу, для якого планується розроблення проектно-конструкторської документації;  $K_s$  – інвестиції у провадження цього заходу без врахування витрат на розробку проектно-конструкторської документації;  $K_p$  – витрати на розробку проектно-конструкторської документації.

У спрощеному вигляді, що не передбачає процедури дисконтування чистого грошового потоку, формулу (1) можна подати в такому вигляді:

$$I'_o = \frac{P - K_s \times H}{K_p}, \quad (2)$$

де  $I'_o$  – показник оцінювання ефективності витрат на розробку проектно-конструкторської документації за умови, що під час його розрахунку не здійснюється дисконтування чистого грошового потоку;  $P$  – очікуваний прибуток від вжиття того заходу, для якого планується розроблення проектно-конструкторської документації;  $H$  – норма прибутковості інвестицій у частках одиниці, що дорівнює ставці дисконту під час розрахунку теперішньої вартості чистого грошового потоку у формулі (1).

Отже, реалізація інжинірингового проекту розроблення проектно-конструкторської документації буде доцільною за умови, що показник (1) перевищує одиницю (або якщо показник (2) перевищує норму прибутковості інвестицій  $H$ ).

Однак проблема полягає в тому, що отримання досить точних значень показників  $B_{\text{чм}}$ ,  $K_s$  та  $P$ , як правило, можливе лише внаслідок розроблення проектно-конструкторської документації на вжиття відповідного заходу. У зв'язку з цим виникає ситуація певного «замкненого кола»: для того щоб з достатнім рівнем точності оцінити економічну ефективність та, відповідно, обґрунтувати доцільність реалізації інжинірингового проекту розробки проектно-конструкторської документації, потрібно володіти інформацією, що є результатом реалізації цього проекту. Для того щоб вийти з цієї ситуації, доцільно здійснити прив'язку відповідних інжинірингових проектів до певних складових організаційно-технічного рівня підприємства, а також виходити з того, що підвищення цього рівня вимагає, як правило,

реалізації низки інжинірингових проектів, що можуть характеризуватися різним ступенем їх економічної ефективності.

При цьому необхідно відзначити досить широку номенклатуру видів інжинірингових проектів. Зокрема, залежно від виду інжинірингових послуг можна виокремити проекти, що передбачають надання консультаційних послуг; інженерно-технічних послуг, зокрема інженерно-розвідувальних робіт, розроблення технічної документації тощо; послуг з організації та управління виробництвом, а також проекти, що пов'язані з постачанням окремих видів ресурсів.

Зокрема, стосовно придбання підприємством інжинірингових консультаційних послуг з покращення його господарської діяльності слід зазначити, що оцінювання доцільності такого придбання потребує попереднього обчислення значень двох таких показників, як:

– рівень прибутковості інвестицій у покращення господарської діяльності підприємства за умови непридбання ним консультаційних послуг, який обчислюється за такою формулою:

$$P_1 = P_1 / K_1; \quad (3)$$

– рівень прибутковості витрат підприємства у придбання ним консультаційних послуг, який обчислюється за такою формулою:

$$P_2 = P_2 / K_2; \quad (4)$$

де  $P_1$  – очікуваний річний прибуток підприємства від вжиття заходів з покращення його господарської діяльності за умови непридбання ним консультаційних послуг;  $K_1$  – інвестиції у вжиття заходів з покращення господарської діяльності підприємства за умови непридбання ним консультаційних послуг;  $P_2$  – додатковий очікуваний прибуток підприємства за умови придбання ним консультаційних послуг;  $K_2$  – витрати на придбання підприємством консультаційних послуг.

За таких умов можливими є такі чотири ситуації:

1) коли  $P_1 \geq H$ ,  $P_2 \geq H$ ; у цьому випадку підприємство має вживати заходів з покращення його господарської діяльності, реалізуючи при цьому інжиніринговий проект з придбання консультаційних послуг;

2) коли  $P_1 \geq H$ ,  $P_2 < H$ ; у цьому випадку підприємству доцільно вживати заходів з покращення його господарської діяльності, проте реалізація інжинірингового проекту з придбання консультаційних послуг є недоцільною;

3) коли  $P_1 < H$ ,  $P_2 < H$ ; у цьому випадку підприємству недоцільно як вживати заходів з покращення його господарської діяльності, так і забезпечувати реалізацію інжинірингового проекту з придбання консультаційних послуг;

4) коли  $P_1 < H$ ,  $P_2 \geq H$ ; у цьому випадку підприємство може вживати заходів з покращення його господарської діяльності, реалізуючи при цьому інжиніринговий проект з придбання консультаційних послуг, лише за умови, що виконується така нерівність:

$$\frac{P_1 + P_2}{K_1 + K_2} \geq H. \quad (5)$$

Одним з напрямів інжинірингової діяльності є виконання робіт з проектування та вдосконалення процесу виготовлення та реалізації продукції підприємства. Тоді залежно від стадії цього процесу можна виокремити інжинірингові проекти, що передбачають надання послуг: на стадії задуму виробництва нової продукції; на стадії розроблення проекту виробництва продукції; на стадії реалізації проекту виробництва продукції; на стадії пусконаладжувальних робіт; на стадії виробничого процесу; на стадії реалізації продукції; на стадії завершення реалізації проекту виробництва продукції, а також комплексні проекти (охоплюють одночасно декілька стадій процесу виробництва та реалізації продукції підприємства).

З урахуванням викладеного послідовність оцінювання економічної ефективності та обґрунтування доцільності реалізації машинобудівним підприємством інжинірингових проектів буде включати такі основні етапи.

1) Здійснюється оцінювання загальної ефективності господарської діяльності досліджуваного підприємства, а також економічної ефективності кожного з основних видів продукції, яку воно виготовляє. З цією метою доцільно застосовувати показник прибутковості інвестицій, вкладених у дане підприємство та у виготовлення ним окремих видів продукції. Якщо значення цього показника є нижчим за норму прибутковості інвестицій, слід з'ясувати те, якою мірою це обумовлене зовнішніми чинниками (зокрема, поганою кон'юктурою на ринках збуту та високим рівнем конкуренції на них), а якою – внутрішніми. При цьому головним внутрішнім чинником недостатньої прибутковості діяльності підприємства є, як правило, його низький організаційно-технічний рівень;

2) Проводиться оцінювання наявного організаційно-технічного рівня підприємства. При цьому під цим рівнем пропонується розуміти ступінь прогресивності, відповідності сучасним досягненням науки і техніки тих елементів внутрішнього середовища суб'єкта господарювання, які формуються та впроваджуються у виробничу та інші види його діяльності на підставі проведення самим підприємством та (або) сторонніми особами досліджень та розробок. Об'єктами оцінювання організаційно-технічного рівня підприємства повинні виступати техніко-технологічна база суб'єкта господарювання, виготовлювана підприємством продукція з точки зору параметрів, що характеризують її споживчі властивості, а також процес організування діяльності підприємства. Кожен з цих об'єктів у процесі його оцінювання повинен бути деталізованим (за окремими елементами основних засобів, видами продукції та технологіями її виготовлення, стадіями процесу організування діяльності підприємства).

3) Якщо організаційно-технічний рівень підприємства за тими чи іншими об'єктами його оцінювання є низьким і внаслідок цього підприємство недоотримає суттєву величину фінансових результатів, здійснюється розроблення програми підвищення цього рівня, що складається з певної сукупності заходів (зокрема, щодо оновлення основних засобів, впровадження прогресивних технологічних процесів, покращення якості продукції). На цій стадії підприємство може залучити інжинірингову фірму, яка надасть кваліфіковані консультаційні послуги з розроблення програми підвищення організаційно-технічного рівня суб'єкта господарювання. При цьому реалізація інжинірингового проекту з отримання таких послуг буде доцільною, якщо, з одного боку, очікуваний приріст прибутку підприємства від реалізації цієї програми є високим (тобто підвищення його організаційно-технічного рівня дасть змогу суттєво наростити величину фінансових результатів підприємства), а з іншого боку, у підприємства недостатньо наявних компетентностей для розробки такої програми.

4) Програма підвищення організаційно-технічного рівня підприємства поділяється на низку підпрограм, кожній з яких відповідає окремий захід, вжиття якого можна здійснювати автономно відносно інших заходів. Кожній з цих підпрограм відповідає певний інжиніринговий проект, що передбачає надання певної сукупності інжинірингових послуг з розроблення та (або) вжиття відповідного заходу з підвищення організаційно-технічного рівня підприємства.

5) Оцінюються наближені значення показників очікуваного прибутку та потрібних інвестицій у реалізацію заходів з підвищення організаційно-технічного рівня суб'єкта господарювання.

6) Здійснюється подвійне ранжування заходів з підвищення організаційно-технічного рівня підприємства, а саме в порядку зменшення показника прибутковості інвестицій та в порядку зменшення величини потрібних інвестицій у вжиття заходів. Тоді ті заходи, що характеризуються високою прибутковістю та потребують при цьому значних обсягів інвестицій, будуть потенційно найбільш привабливими з точки зору реалізації інжинірингових проектів отримання послуг розроблення та вжиття цих заходів (зокрема, у разі значного обсягу інвестицій додаткові інвестиції у розроблення інжинірингового проекту не справлять значного впливу на економічну ефективність вжиття відповідного заходу).

7) Заходи з підвищення організаційно-технічного рівня підприємства об'єднуються в декілька груп згідно із запропонованим на попередньому етапі способом їх ранжування. Після цього здійснюється послідовна (за утвореними групами) реалізація сукупностей відповідних інжинірингових проектів доти, доки середній за відповідною



групою заходів рівень прибутковості інвестицій у їх реалізацію буде перевищувати норму прибутковості капітальних вкладень.

Таким чином, існування на машинобудівному підприємстві одночасно кількох напрямів здійснення інжинірингових робіт викликає необхідність реалізації низки інжинірингових проектів, тобто певного їх портфеля. За таких умов велике значення має науково обґрунтований підхід до формування цього портфеля, що повинен задовольняти принцип оптимальності, згідно з яким сформований портфель інжинірингових проектів підприємства повинен забезпечувати найвищий можливий ступінь економічної ефективності його діяльності, якого можна досягти внаслідок вжиття комплексу заходів, спрямованих на підвищення техніко-організаційного рівня господарюючого суб'єкта. При цьому основними напрямками оптимізації портфеля інжинірингових проектів на машинобудівному підприємстві слід визнати такі: вибір найкращого способу реалізації кожного заходу з підвищення техніко-організаційного суб'єкта господарювання (наприклад, найкращого технологічного процесу виготовлення підприємством певного виду його продукції); встановлення переліку тих інжинірингових проектів підприємства, які повинні в результаті увійти в остаточний їх портфель; визначення найкращого способу виконання інжинірингових робіт (власними силами підприємства, із залученням спеціалізованої інжинірингової фірми або певної комбінації двох перелічених способів, коли окремі види інжинірингових робіт виконуються самим підприємством, а інші – сторонніми особами); встановлення оптимальної тривалості виконання інжинірингових робіт та раціонального обсягу витрат на їх проведення; визначення оптимального масштабу кожного потенційного заходу з підвищення техніко-організаційного суб'єкта господарювання (наприклад, встановлення оптимального натурального обсягу виготовлення підприємством нової або покращеної продукції).

## Висновки з проведеного дослідження.

Процедура оцінювання економічної ефективності реалізації інжинірингових проектів на машинобудівному підприємстві залежить від специфіки інжинірингових робіт та послуг, які передбачено ним придбати. Якщо отримання певних видів інжинірингових послуг має обов'язковий характер, тобто без здійснення цих послуг неможливо реалізувати запланований інвестиційний захід, то доцільність реалізації інжинірингового проекту отримання таких послуг передусім залежатиме від ефективності цього заходу. Стосовно інжинірингових послуг, що мають необов'язковий характер, зокрема надання різноманітних консультацій щодо удосконалення виробничої, збутової, інвестиційної та інших видів діяльності суб'єкта підприємництва, то доцільність отримання таких послуг

безпосередньо залежатиме від того зиску, який отримає даний суб'єкт від придбання цих інжинірингових послуг. При цьому в процесі оцінювання економічної ефективності інжинірингових проектів часто виникає ситуація певного «замкненого кола»: для того щоб з достатнім рівнем точності оцінити економічну ефективність та, відповідно, обґрунтувати доцільність реалізації інжинірингового проекту розроблення проектно-конструкторської документації, потрібно володіти інформацією, що є результатом реалізації цього проекту. Для того щоб вийти з цієї ситуації, доцільно здійснити прив'язку відповідних інжинірингових проектів до певних складових організаційно-технічного рівня підприємства, а також виходити з того, що підвищення цього рівня вимагає, як правило, реалізації низки інжинірингових проектів, що можуть характеризуватися різним ступенем їх економічної ефективності. Подальші дослідження питання розробки теоретичних та методичних засад оцінювання економічної ефективності та обґрунтування доцільності реалізації інжинірингових проектів на машинобудівних підприємствах повинні бути, окрім іншого, присвячені вирішенню проблеми оптимізації портфеля інжинірингових проектів.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жежуха В. Стан інжинірингової діяльності як бізнес-напряму вітчизняних машинобудівних підприємств / В. Жежуха, Н. Городиська // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 16 (2). – С. 58–64.
2. Квактун О. Сучасний стан світового ринку інжинірингових послуг / О. Квактун, Я. Лисенко // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 24–32.
3. Ситник О. Досвід інжинірингової діяльності в сучасному економічному просторі / О. Ситник // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 4. – С. 104–116.
4. Дикань О. Інтеграція інжинірингу в інноваційну діяльність промислових підприємств залізничного транспорту / О. Дикань // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 4. – С. 53–58.
5. Редкін О. Упровадження інжинірингу та розвитку й організації діяльності сучасних підприємств / О. Редкін, Д. Толкачов // Економіка і регіон. – 2009. – № 4 (23). – С. 102–107.
6. Хамініч С. Промисловий інжиніринг як інструмент створення конкурентоспроможного виробництва / С. Хамініч, Н. Мищак // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 39 (1). – С. 98–103.
7. Герасимович І. Організаційне та інформаційне забезпечення інжинірингу в системі управління операційною діяльністю підприємства / І. Герасимович // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2015. – № 2. – С. 21–25. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa\\_2015\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2015_2_6).



8. Городиська Н. Метод оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівних підприємств / Н. Городиська // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 3 (1). – С. 88–92.

9. Установлення верхньої межі доходу інжинірингової компанії від реалізації інжинірингових проектів / [О. Кузьмін, В. Жежуха, Н. Городиська] // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 9. – С. 215–218.

10. Попова Г. Формування стратегії ризикозахисту інжинірингової фірми / Г. Попова // Вісник економічної науки України. – 2016. – № 2. – С. 157–161.

11. Будяєв М. Портфель інвестиційних проектів як базова складова в процесі забезпечення інвестиційної привабливості підприємства / М. Будяєв // Молодий вчений. – 2016. – № 7 (34). – С. 9–12.

12. Методичні засади оцінювання ефективності та доцільності реалізації інвестиційних про-

ектів з урахуванням фактору ризику / [І. Дашко, О. Ємельянов, І. Крет] // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – 2009. – № 640. – С. 63–69.

13. Кігель В. Оцінювання економічної ефективності ризикових проектів реального інвестування / В. Кігель // Держава та регіони. – 2008. – № 3. – С. 118–124.

14. Коваль Н. Обґрунтування величини дисконтної ставки для розрахунку прогнозної ефективності інвестиційних проектів в Україні / Н. Коваль // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 9. – С. 9–13.

15. Комірна О. Контрольно-аналітичне забезпечення оцінки інвестиційної привабливості підприємств / О. Комірна, О. Катрич // Бізнес-Інформ. – 2017. – № 1. – С. 67–72.

СТРАТЕГІЧНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ  
STRATEGIC INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN UKRAINE

*У статті представлено авторське трактування поняття інновації, інноваційна стратегія та стратегічний інноваційний розвиток підприємства. Визначено напрям для подальшого дослідження в галузі управління стратегіями інноваційного розвитку підприємства. Розроблено алгоритм формування та реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства.*

**Ключові слова:** інновації, стратегія, інноваційна стратегія, стратегічний інноваційний розвиток підприємств.

*В статті представлені авторська трактовка поняття інновації, інноваційна стратегія та стратегічне інноваційне розвиток підприємства. Определено направление для дальнейшего исследования в области управления стратегиями инновационного развития*

*предприятия. Разработан алгоритм формирования и реализации инновационной стратегии развития предприятия.*

**Ключевые слова:** инновации, стратегия, инновационная стратегия, стратегическое инновационное развитие предприятия.

*The article presents the author's interpretation of the concept of innovation, innovative strategy and strategic innovation development of the enterprise. The direction for further research in the field of management of the strategies of innovative development of the enterprise is determined. The algorithm of formation and realization of innovative strategy of enterprise development is developed.*

**Key words:** innovation, strategy, innovation strategy, strategic innovation development of enterprises.

УДК 334.722.8

Киш Л.М.

к. е. н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці  
Вінницький національний аграрний університет

**Постановка проблеми.** Інноваційний шлях розвитку передбачає постійне активне вдосконалення технічних і технологічних рішень під час створення і виробництва продукції, адекватне застосування організації та системи управління підприємством з урахуванням тенденцій техніко-економічного розвитку глобальної економіки. Подібний активний інноваційний рух вимагає від підприємства не тільки безперервного вдосконалення всіх видів діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження управління інноваційними підприємствами здійснюються як українськими, так і зарубіжними вченими. Зарубіжні класики і сучасники менеджменту, такі як П. Друкер [1], Р. Купер [2], Р. Маккерті [3], М. Портер [4], Й. Шумпетер [5], досить глибоко опрацювали способи стратегічного та організаційного розвитку інноваційних підприємств з урахуванням специфіки їх діяльності. Поняття «інновація» як економічна категорія з'явилося в обігу завдяки австрійському економісту Й. Шумпетеру, який ще в 1911 р. запропонував власне бачення на зміни в розвитку і вперше описав інноваційний процес [5] та дав трактування понять «винахід» і «нововведення», визначив, в чому різниця між ними, а також визначив роль новітніх технологій в процесі виробництва, важливість впровадження нових продуктів, знань. Нині інновації є основою економічного, науково-технічного і соціального прогресу, виступаючи в сучасному суспільстві основною формою розвитку.

Велика увага управлінню інноваціями загалом та інноваційними підприємствами зокрема приділена такими вітчизняними дослідниками, як, зокрема, П.П. Микитюк [6], О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан [7], О.О. Захаркін [8].

Менша кількість досліджень присвячена темі формування стратегії інноваційного розвитку. Вагомий внесок здійснили В.В. Стадник, Й.А. Йохна [9],

всебічно розглянувши питання інноваційного розвитку підприємства. Моделі та механізми інноваційного розвитку підприємств досліджували М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал [10]; механізм інноваційного розвитку, заснований на оцінці потенціалу інноваційного розвитку і зіставленні його з результатами оцінки проблем функціонування промислового підприємства розроблено Т.В. Гринько.

Незважаючи на розв'язання багатьох теоретичних, методологічних і прикладних задач, нині не надто глибоко досліджені теоретично обґрунтовані ключові характеристики стратегічного інноваційного розвитку підприємств, є недостатньо публікацій щодо механізму стратегічного інноваційного розвитку.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є теоретичне обґрунтування стратегічного інноваційного розвитку підприємств та визначення алгоритму формування й реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємств в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційна спрямованість розвитку загалом, а також наявні проблеми, які є бар'єрами для впровадження інновацій, викликають необхідність пошуку і впровадження в практику нових форм організації і систем управління інноваційною діяльністю, підходів до її активізації, реалізація яких дасть змогу поєднувати, відтворювати і використовувати різні типи інновацій для зростання темпів економічного розвитку, а також резервів підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю.

Специфіка інноваційної діяльності зумовлюється змістом самого поняття інновації, характеристиками і класифікаціями. Інновації як зміни розглядаються Й. Шумпетером, з яким погоджується польський дослідник, економіст М. Хучек, який розширює межі цієї категорії, вважаючи при цьому, що інновація – це зміни [12, с. 67]. В законодавстві

України є визначення інновації [11], проте, вчені та спеціалісти трактують поняття «інновації» в різних площинах, зокрема, деякі науковці у своїх працях наголошують на тому, що інновації – це процес або результат від процесу впровадження новацій з метою змін в об'єкті діяльності та одержання економічного, соціального або іншого ефекту [13, с. 11].

Отже, аналіз різних визначень дає змогу зробити висновок, що залежно від об'єкта і предмета дослідження різні економісти розглядають категорію «інновація» по-різному, при цьому в дослідженнях можна виділити основні напрями залежно від виділеної сутності інновації: зміна, кінцевий результат, прогрес, сукупність заходів. Це дає змогу виявити низку найбільш істотних позицій, які передають зміст поняття і відображені в табл. 1.

Таблиця 1  
**Напрями визначення поняття «інновація»  
залежно від виділеної сутності**

Характеристика	Представники, прихильники
Інновація – впровадження нових продуктів (послуг) або вдосконалення технологій, прийняття інноваційних організаційно-технічних рішень будь-якого характеру.	Н.І. Чухрай, Л.С. Лісовська, М. Крупка, Є. Уткін, Ю. Яковець, А. Добринін, Е. Роджерс, А. Гриньов
Інновація – це процес (динамічний підхід), тобто коли створюються кращі за своїми якостями вироби, технології, який має охоплювати весь спектр видів діяльності (від дослідження до маркетингу).	Б. Твісс, Б. Санто, В.Г. Федоренко, Є. Лапко
Інновації – це підсумок, тобто результат проведення наукової, практичної, організаційної роботи.	Р. Фатхутдинов, П.С. Харів, О.М. Собко, С. Ілляшенко, С. Ільєнкова

Джерело: власні дослідження

Дослідивши визначення, пропонуємо і четверту позицію, коли інновація – це стратегічний інструмент розвитку підприємства для підтримання конкурентних переваг.

Інновації мають такі характерні риси:

- основою проведення є якісні зміни, які можуть привести до поліпшення або появи нового продукту чи технології;
- інновація повинна приносити певний ефект;
- основними властивостями інновацій виступають науково-технічна новизна, можливість практичного застосування та комерційна реалізованість.

Таким чином, інновація – це продукт наукової діяльності, доведений до стадії комерційного використання і поширюється на ринку у вигляді нового товару або технології. У цьому дослідженні як робоче

визначення інновації (або нововведення) пропонується використовувати таке: інновація – це підсумковий результат творчого процесу, який має форму нової ідеї або вдосконаленого методу, чи технології, які будуть застосовані на практиці формування стратегічного розвитку підприємств, здатні задовольнити певні потреби людей або соціальних інститутів.

В сучасних умовах господарювання для забезпечення темпів і якості економічного зростання, конкурентоспроможності продукції, що випускається на внутрішніх і зовнішніх ринках, розвиток всіх галузей народного господарства повинен мати інноваційний характер. Це складне завдання, оскільки будь-яке сучасне підприємство стоїть перед вибором: якщо воно не виробляє нову продукцію, то рано чи пізно воно збанкрутує, якщо виробляє, то налагодження випуску нових виробів пов'язане з великими витратами, а отже, виникає необхідність мати достатнє фінансове забезпечення. Це приводить до того, що, згідно з офіційними даними, станом на 1 січня 2017 р. в промисловості тільки 18,9% організацій самостійно займаються інноваціями, 16,1% займаються науковими дослідженнями і розробками (рис. 1).



Рис. 1. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями за період з 2007 по 2016 рр.

Джерело: [15]

Отже, перебуваючи в постійній конкурентній боротьбі, підприємство постійно має підтримувати і підвищувати рівень конкурентоспроможності, який безпосередньо пов'язаний з впровадженням інновацій та інноваційною активністю. З огляду на цілі виникнення виділяють оперативні, тактичні і стратегічні інновації. Оперативні виступають реакцією на дії конкурентів і спрямовані на виживання та збереження фірми. Тактичні так само є відповіддю на нові перетворення та дії, що здійснюються конкурентами, але їх завдання більшою мірою полягає в подальшому розвитку, тому вони сприяють процвітанню підприємства та вимагають більш ретельного підходу, ніж оперативні. Стратегічні інновації спрямовані на отримання конкурентних переваг у перспективі, впровадження яких має попереджувальний характер.

В рамках теорії стратегічного управління підприємством також еволюціонувало визначення базового терміна «стратегія підприємства», яке показує, що методи і підходи до розробки і реалізації стратегії ускладнюються відповідно до постійно зростаючих вимог зовнішнього ділового середовища для підтримки конкурентоспроможності основного бізнесу компанії. На основі аналізу літературних джерел встановлено, що в зарубіжній і українській теорії управління в галузі стратегічного управління існують різні погляди на визначення базового поняття «стратегія» і робиться висновок, що, незважаючи на різні підходи, всі наведені визначення не суперечать одне одному, а доповнюють одне одного, виявляючи основні принципи, методи і способи формування і реалізації стратегії як технології управління підприємством, що забезпечує його максимально ефективну діяльність і сталий розвиток в умовах постійно мінливого зовнішнього ділового середовища і внутрішньої організації підприємства.

Відповідно до сучасних уявлень про стратегічне управління воно є системою способів ефективного управління з використанням суб'єктами управління комплексних технологій аналізу, прогнозування, ув'язки їх результатів з цілями і завданнями діяльності підприємства. На думку зарубіжних дослідників Г. Хемел і К. Прахалад [16], суб'єкти управління підприємствами як економічними системами повинні мати чітке уявлення про напрям, в якому рухається галузь і в якому вона виявиться в довгостроковому періоді, а також визначити стратегії, які дадуть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємства в цей час.

Таким чином, стратегічне управління відрізняється від інших схожих і суміжних з ним понять використанням більш комплексного аналітичного і прогностичного інструментарію; тривалими горизонтами планування і визначення заходів щодо виконання довгострокових завдань; використанням комплексного підходу до забезпечення конкурентних переваг підприємства; упором на інвестиційно-інноваційну активність як базової умови ефективного розвитку підприємств.

Стратегію управління розвитком підприємства Н.А. Кухарська [16] правильно визначає так: стратегія управління розвитком підприємства є системою управлінських впливів на економічні та організаційні відносини трудових колективів підрозділів підприємства щодо формування напрямів його розвитку і досягнення нею цілей.

Об'єднавши вищезазначені поняття, припускаємо, що:

– стратегія інноваційного розвитку підприємства – результат об'єднання теоретичних напрацювань у сфері інноваційного та стратегічного менеджменту;

– стратегія інноваційного розвитку підприємства – форма комплексного довгострокового планування інноваційної діяльності;

– стратегія інноваційного розвитку підприємства – елемент інноваційної діяльності, її результативності та ефективності.

Кожен із зазначених припущень характеризує певний аспект інноваційної стратегії, підкреслюючи її найбільш суттєві риси й особливості. З позиції першого припущення стратегічний інноваційний розвиток підприємства корелює із загальною стратегічною метою розвитку організації і переходить з розряду функціональних завдань організації у сферу концептуального корпоративного управління. Тоді важливо визначити пріоритетність окремих напрямів організаційної діяльності як головного джерела організаційної конкурентоспроможності та ефективності. Як основні управлінські інструменти інтеграції інновацій у систему базових стратегічних планів підприємства використовуються об'єднані напрацювання інноваційного та стратегічного менеджменту.

З позиції другого припущення акцентується увага на комплексному і довгостроковому характері здійснення повного циклу інноваційної діяльності. Вибір тієї чи іншої стратегії передбачає формування плану НДДКР, а також всіх форм інноваційної діяльності, переслідуючи дві основні мети, такі як ефективний розподіл і використання ресурсів і забезпечення ефективного пристосування до зміни зовнішнього середовища.

Стратегічний інноваційний розвиток підприємства також може розглядатися в контексті реалізації інновацій. Будь-які інновації спочатку припускають їх планування, яке тісно пов'язане з цілями і можливостями організації.

Спільним знаменником, що об'єднує всі підходи до дослідження стратегій інноваційного розвитку, є надання стратегії інноваційної діяльності важливої функціональної ролі в процесі оптимізації інноваційної діяльності для забезпечення.

Логіка здійснення різних типів інноваційних стратегій вимагає виконання двох вимог для вибору стратегій інноваційного розвитку.

Перша – це вимога прогресивності характеру інноваційної діяльності, який спрямований на розвиток і підвищення ефективності діяльності підприємства. Друга важлива умова – це позиціонування інноваційної стратегії як засобу досягнення організаційних цілей.

Для ефективного управління інноваційним розвитком необхідно створити обґрунтований комплекс дій, тобто розробити інноваційну стратегію підприємства. Під інноваційною стратегією підприємства розуміється комплекс заходів щодо ефективного використання інноваційного потенціалу підприємства для забезпечення довгострокового розвитку. Використання інноваційних стратегій є важливою складовою загального механізму підтримки організаційної стабільності, а також основним джерелом розвитку.



Оскільки формування та реалізація інноваційної стратегії є послідовним процесом, на нашу думку, доцільно розробити алгоритм формування та реалізації інноваційної стратегії, який відображає основні етапи цього процесу. Кількість і зміст етапів такого алгоритму можуть відрізнятися залежно від форми власності, галузевої належності, розмірів, системи управління підприємством. На нашу думку, алгоритм формування та реалізації інноваційної стратегії розвитку стосовно промислового підприємства включає такі основні етапи (рис. 2).

Запропонований алгоритм розробки формування та реалізації інноваційної стратегії розвитку стосовно промислового підприємства включає такі етапи.

1) Визначення мети інноваційного розвитку підприємства. Цілями можуть виступати збільшення ринкової частки компанії, підвищення конкурентоспроможності підприємства, зростання ефективності системи управління.

2) Стратегічний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. Для визначення факторів, що мають найбільший вплив на підприємство, найчастіше використовується SWOT-аналіз. Цей етап включає також визначення стадії життєвого циклу продукції, що дає змогу оцінити необхідність вкладень в розробку вдосконалених видів продукції, щоб уникнути погіршення ринкової позиції в майбутньому.

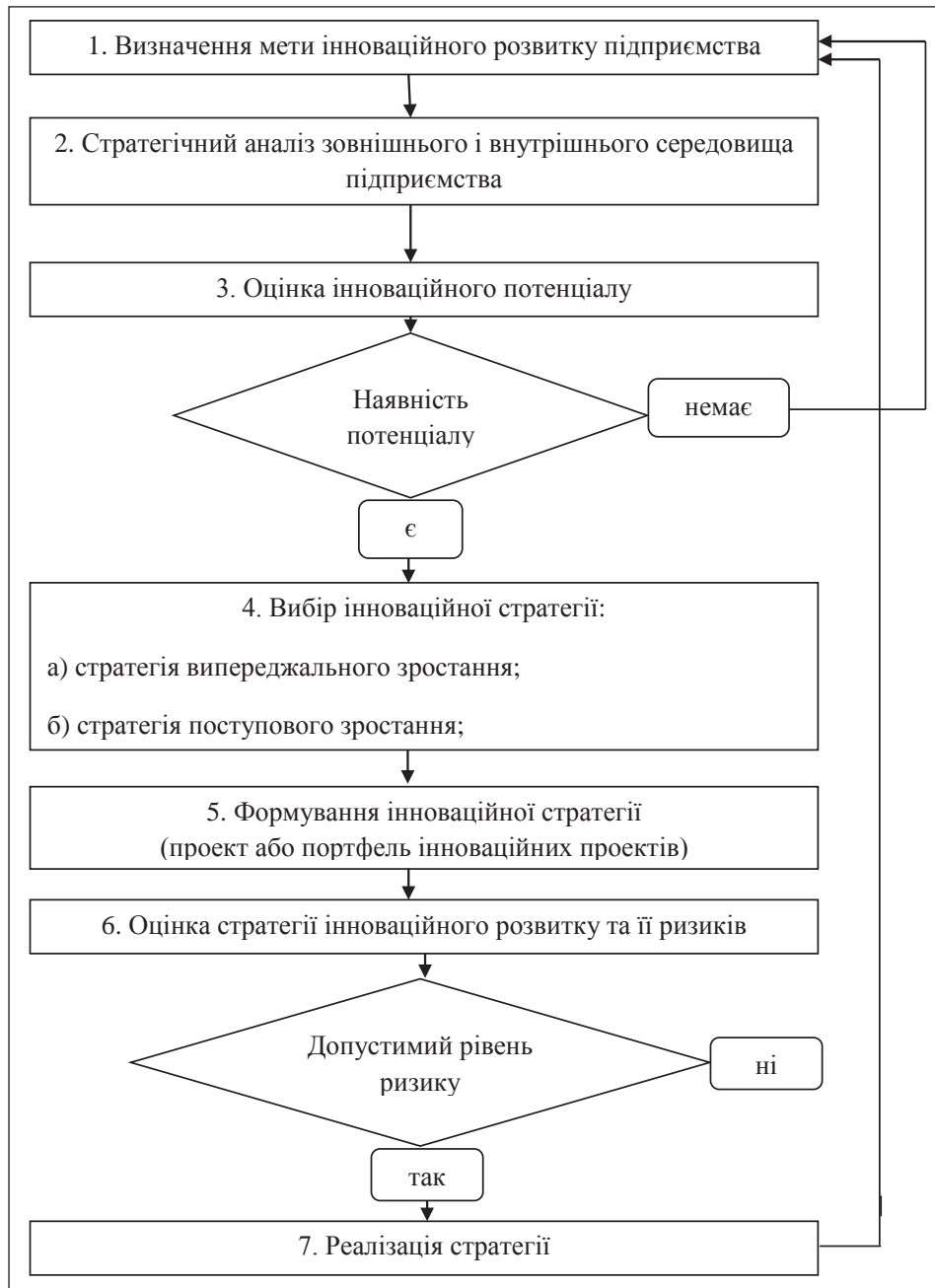


Рис. 2. Алгоритм формування і реалізації інноваційної стратегії промислового підприємства

Джерело: власні дослідження

3) Оцінка інноваційного потенціалу. На наступному етапі з використанням отриманої інформації завдяки стратегічному аналізу необхідно оцінити інноваційний потенціал промислового підприємства. Вибір інноваційної стратегії здійснюється залежно від інноваційного потенціалу підприємства. Важливо адекватно оцінити такий потенціал, оскільки правильно вибрана інноваційна стратегія багато в чому визначає ефективність досягнення поставлених цілей.

4) Вибір інноваційної стратегії. Цілями цього етапу є організація проведення науково-пошукових досліджень, генерація ідей для розробки і впровадження інновацій у виробництво і подальшої їх комерціалізації.

5) Формування інноваційної стратегії (проект або портфель інноваційних проектів). Формування системи організаційного, фінансового, управлінського, виробничого, маркетингового забезпечення стратегії інноваційного розвитку. Мета цього етапу полягає в розробці процедур пошуку і відбору, наприклад джерел фінансування інноваційної діяльності. Реалізація цього етапу є вирішальною для здійснення стратегії інноваційного розвитку підприємства. Для досягнення поставленої мети необхідно:

- проаналізувати доступні для підприємства джерела фінансування інноваційної діяльності;
- визначити необхідний обсяг фінансових коштів;
- оцінити розмір наявного в розпорядженні підприємства власного капіталу;
- вибрати джерела поповнення ресурсів.

6) Оцінка стратегії інноваційного розвитку та її ризиків. Під час оцінювання стратегії можна використовувати якісний і кількісний підходи. Якісний підхід орієнтований на оцінку стратегії з точки зору її відповідності поставленим цілям. Кількісний підхід пов'язаний з оцінкою рентабельності і прибутковості. В результаті оцінки ефективності інноваційної стратегії приймається рішення про доцільність для підприємства її реалізації. В разі необхідності проводиться коригування стратегії з урахуванням зміни ринкової кон'юнктури, а також можливостями фінансування.

7) Останнім етапом є реалізація стратегії.

Таким чином, вибір стратегії інноваційного розвитку залежить від раніше накопиченого досвіду інноваційної діяльності підприємства, професіоналізму менеджерів, відповідальних за прийняття рішень в інноваційному менеджменті, споживачів і можливостей практичного застосування результатів передбачуваних проектів. Тому для реалізації цілей інноваційної стратегії необхідний спеціалізований апарат управління, здатний інтегрувати і координувати діяльність функціональних і виробничих підрозділів в інноваційному процесі. Також необхідно безперервно здійснювати моні-

торинг і діагностику ступеня відповідності ресурсного та інтелектуального потенціалів підприємства мінливим потребам ринку.

## Висновки з проведеного дослідження.

Проведене дослідження теоретичних аспектів формування і реалізації інноваційної стратегії підприємства дало змогу розробити алгоритм формування та реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства, яка забезпечить оперативність прийняття рішень на всіх стадіях інноваційного процесу, допоможе скоротити терміни реалізації інноваційної стратегії та підвищити її ефективність, що веде до конкурентної переваги підприємства в довгостроковій перспективі.

Виділимо такі передумови розвитку інновацій: наявність технологій, визнаних на світових ринках і здатних скласти фундамент інноваційної економіки; ріст рівня інноваційної активності підприємства; потенціал освоєння внутрішнього ринку; можливості розвитку інноваційної активності темпами, випереджаючими загальний рівень інвестиційної активності в промисловості.

Також виділимо такі обмеження розвитку інноваційної діяльності в Україні, як висока вартість впровадження і комерційного освоєння нововведень; недостатнє інвестування інноваційних процесів, зокрема внаслідок обмежень державного фінансування; неопрацьованість механізму цільового використання коштів державного бюджету; недостатній обсяг власних інвестиційних коштів; нестача інвестицій для реконструкції застарілих потужностей; низька інноваційна активність промислового виробництва; висока конкурентоспроможність зарубіжних наукоємних товарів; відсутність стимулів для підприємств впроваджувати інновації та нові технології; слабка організація коопераційних та інтеграційних процесів; нестача кваліфікованого персоналу (професійних менеджерів інноваційних процесів).

Економічна ситуація в країні вимагає розробки і вжиття заходів щодо забезпечення зростання виробництва перш за все за рахунок освоєння не просто нової продукції, а інноваційної продукції останніх поколінь, виробленої на основі найсучасніших технологій.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П. Бизнес и инновации / П. Друкер ; пер. с англ. и ред. К.С. Головинского. – К. : Вильямс, 2007. – 432 с.
2. Best practices for managing R&D portfolios / [R. Cooper, S. Edgett, E. Kleinschmidt] // Research-Technology Management. – 1998. – № 41, 4, July-Aug. – P. 20–33.
3. McCarthy R.C. Linking Technological Change to Business Needs / R.C. McCarthy // RTM. – 2003. – № 2. – P. 32–49.
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – К. : Вильямс, 2000. – 495 с.

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
6. Інноваційний розвиток підприємства : [навчальний посібник] / за ред. П.П. Микитюка. – Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
7. Економіка та організація інноваційної діяльності : [підручник] / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан]. – 3-тє вид. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
8. Захаркін О.О. Вартісно-орієнтоване управління інноваційною діяльністю підприємств: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід : [монографія] / О.О. Захаркін. – Суми : Сумський державний університет, 2015. – 400 с.
9. Стадник В.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : [підручник] / В.В.Стадник, Й.А. Йохна. – К. ; Хмельницький : ХНУ, 2011. – 332 с.
10. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : [монографія] / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
11. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266. – Поточна редакція від 5 грудня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
12. Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии / М. Хучек // Вестник МГУ. Серия «Экономика». – 1995. – № 1. – С. 62–71.
13. Задихайло Д.В. Концептуальні засади кодифікації інноваційного законодавства України / Д.В. Задихайло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndidbms.kharkiv.com/konf/1.pdf>.
14. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / П. Друкер ; пер. с англ. – К. : Вильямс, 2004. – 432 с.
15. Державна служба статистики України (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/express\\_u\\_2016.html](http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/express_u_2016.html).
16. Hamel G. Competing for the future / G. Hamel, C.K. Prahalad // Harvard Business Review. – 1994. – July-August.
17. Кухарская Н.А. Формирование стратегии управления развитием предприятия / Н.А. Кухарская // Сборник статей научно-информационного центра «Знание» по материалам VIII междунар. заочной научно-практической конференции «Развитие науки в XXI веке» (Харьков, сб. статей (уровень стандарта, академический уровень)). – Х. : НИЦ «Знание», 2015. – С. 51–58.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ  
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЄЮ ІННОВАЦІЙTHEORETICAL FOUNDATIONS OF SALES POLICY FORMATION  
IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF INNOVATIONS COMMERCIALIZATION

*У статті подано порівняльну характеристику категорій «маркетинг» та «збут». Розглянуто цілі збутової політики підприємства. Представлено групи факторів, що впливають на формування збутової політики. Охарактеризовано елементи збутової політики підприємства. Зазначено, що важливе місце серед елементів збутової політики займає питання каналів збуту. Розглянуто складники системи збуту підприємства, взаємодія яких забезпечує адекватність розробленої політики потребам ринку.*

**Ключові слова:** маркетинг, збут, бізнес-процес, підприємство, збутова політика.

*В статье представлена сравнительная характеристика категорий «маркетинг» и «сбыт». Рассмотрены цели сбытовой политики предприятия. Представлены группы факторов, влияющих на формирование сбытовой политики предприятия. Охарактеризованы элементы сбытовой политики. Отмечено, что важное место*

*среди элементов сбытовой политики занимает вопрос каналов сбыта. Рассмотрены составляющие системы сбыта предприятия, взаимодействие которых обеспечивает адекватность разработанной политики потребностям рынка.*

**Ключевые слова:** маркетинг, сбыт, бизнес-процесс, предприятие, сбытовая политика.

*A comparative description of the categories «marketing» and «sales» is given in the article. The goals of enterprise sales policy are considered. The groups of factors influencing the formation of sales policy are presented. The elements of sales policy of the enterprise are described. It is noted that an important place among the elements of marketing policy takes the question of sales channels. The components of the company's sales system are considered, the interaction of which ensures the adequacy of the developed policy to the market needs.*

**Key words:** marketing, sales, business process, enterprise, sales policy.

УДК 005.346:339.138

**Олефіренко О.М.**

к. е. н., доцент,

доцент кафедри маркетингу та УІД  
Сумський державний університет

**Постановка проблеми.** Глобалізаційні тенденції у світовій економіці та інформатизація суспільства, що стали найбільш обговорюваними темами серед закордонних і вітчизняних науковців, спровокували не тільки появу нових глобалізованих потреб, їх універсалізацію, зробили споживача більш поінформованим і вибагливим у своєму виборі, а й змінили певні принципи споживання, підвищили вибагливість суспільства до екологічності, енергозберігаючих якостей товарів, безпечності споживання тощо. Ці перетворення у споживачій свідомості вплинули на концептуальне переосмислення завдань і принципів не лише збутової політики підприємств, а й маркетингу в цілому та спровокували появу нових підходів до задоволення потреб і запитів сучасного споживача.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Найбільший вплив на розвиток сучасної концепції маркетингу, виходячи з проведеного аналізу останніх досліджень та публікацій, зробили праці американських та європейських авторів: Ф. Котлера [1], А. Дейана [2], Т. Левітта [3], Р. Шмідта [4], а також російських та вітчизняних науковців В.І. Бєляєва [5], А.Ф. Павленко [6], Л.В. Балабанової [7], Є.П. Голубкова [8] та багатьох інших. Також, спираючись на ці розробки, неможливо не зазначити про двоякість поглядів на сутність категорій «маркетинг» та «збут».

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування питань виникнення та становлення маркетингу як самостійної сфери наукового знання, практичної спеціалізації та управлінської технології.

### Виклад основного матеріалу дослідження.

У науковій літературі питанням збуту, збутової політики та збутової діяльності присвячено багато робіт, поряд із цим дискусійними залишаються погляди вчених на трактування цих понять. На основі систематизації поглядів учених на сутність цієї категорії можна стверджувати, що збут є напрямом діяльності підприємства, який виступає як:

- сукупність процедур просування товарів/послуг;
- інструмент задоволення інтересів як покупця, так і продавця;
- сукупність організаційно-економічних операцій та дій;
- засіб формалізації двосторонніх зв'язків.

Кожен із наведених підходів, безумовно, розкриває сутність збуту, але має й деякі обмеження. Так, наприклад, за напрямом «збут як сукупність організаційно-економічних операцій та дій» неможливо визначити конкретні види збутової діяльності та перелік заходів, які доцільно реалізовувати. У межах останнього виділеного напрямку автори зосереджуються на двоякому характері категорії «збут», проте обмеженість цього підходу полягає у тому, що діяльність підприємства повинна спрямовуватися лише на встановлення контактів, тоді як поза увагою авторів залишилися логістичні процедури, які займають одне з визначальних місць у збутовій діяльності суб'єкта господарювання.

Як і маркетингова діяльність, збут характеризується складністю та системністю бізнес-процесів, саме тому варто розглядати його сутність і в широ-



кому (сукупність організаційно-управлінських рішень щодо формування попиту та стимулювання збуту продукції для максимізації задоволення потреб покупців в умовах невизначеності чинників зовнішнього та внутрішнього середовища як для продавця, так і для покупця), й у вузькому (безпосередньо процес реалізації продукції споживачу) розумінні. Представимо порівняльну характеристику маркетингової та збутової діяльності на підприємстві (рис. 1).

Під час порівняння суб'єктного складника як маркетингу, так і збуту варто зауважити про їхню різноманітність у маркетингу, тоді як збут характеризується адресністю, його суб'єктами завжди будуть підприємства-товаровиробники, а також підприємства оптової та роздрібної торгівлі. Таким чином, можна стверджувати, що маркетинг охоплює й збутову діяльність і, з огляду на його стратегічну орієнтованість, створює підґрунтя для впровадження ефективної збутової політики та результативного збуту в цілому. Підтвердженням цих висновків є такий перелік інструментів комплексу маркетингу на підприємстві:

– маркетингові дослідження ринку для аналізу діяльності конкурентів та власного позиціонування;

- товарна політика;
- цінова політика;
- збутова політика;
- комунікаційна політика з урахуванням інструментів просування й реклами;
- політика післяпродажного та сервісного обслуговування.

Тобто маркетинг передуює збуту, оскільки на основі впровадження маркетингової діяльності відбувається виробництво товару відповідно до потреб споживачів, а збутова діяльність безпосередньо покликана реалізувати вже вироблений продукт, який знаходиться на складі. Саме тому маркетингова діяльність значно більш гнучка за збутову. Отже, можна стверджувати, що організація та управління збутовою діяльністю базується на функціях маркетингу.

У сучасних умовах функціонування ринку ключовою метою діяльності суб'єкта господарювання є повноцінне задоволення потреб споживачів, що дає змогу отримувати прибуток. У цьому контексті особливого значення для підприємств набувають такі два аспекти управління, як упровадження збутової діяльності та нагляд за ефективністю цих процесів, а також якісна та адекватна сучасним

ОЗНАКА ПОРІВНЯННЯ	МАРКЕТИНГ	ЗБУТ
Об'єкт/предмет	Споживач та його інтереси	Продукція та завдання підприємства щодо її реалізації
Послідовність виготовлення продукції та проведення маркетингових досліджень	1. уподобання споживачів; 2. рекомендації до внесення змін у продуктовий ряд; 3. виробництво; 4. шляхи збуту	1. виробництво; 2. збут (стратегії збуту)
Орієнтація в управлінні	на споживача (клієнта)	на збут продукції
Просторові межі	орієнтація на встановлення довготривалих стосунків із клієнтами	орієнтація на максимізацію обсягів збуту (короткострокова перспектива)
Орієнтація продажів	на ринковий попит (виготовляється і реалізується те, що потребує споживач)	на виробництво (продається те, що виробило підприємство)
Вивчення ринку	повне й усебічне	часткове (лише конкуренція та місткість ринку)
Конкурентоспроможність продукції	переважають нецінові форми конкуренції	цінові методи
Види планування	довгострокове	короткострокове
Цільова спрямованість	задоволення попиту споживачів сприяє отриманню прибутку	отримання прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації

Рис. 1. Порівняльна характеристика маркетингу та збуту на підприємстві [10; 11]

вимогам організація служби збуту на підприємстві. Для вирішення першого завдання на підприємстві формується збутова політика, яка покликана узгодити діяльність збутової служби з іншими підрозділами на підприємстві, узагальнити результати маркетингових досліджень, перетворивши їх на конкретні завдання, а також формалізувати напрями збутової діяльності підприємства.

Досліджуючи сутнісні характеристики збутової політики, варто зауважити про наявність різних точок зору серед науковців. Так, Т.Д. Маслової, С.Г. Божук та Л.М. Ковалик трактують збутову політику як «поведінкову філософію або загальні принципи діяльності, яких фірма збирається дотримуватися у сфері побудови каналів розподілу свого товару та переміщення товарів у часі та просторі» [12, с. 306].

Дещо уточнюють сутність збутової політики Л.В. Балабанова та Ю.П. Митрохіна: «Сукупність взаємозв'язаних елементів збутової діяльності, спрямованих на задоволення потреб споживачів шляхом оптимального використання збутового потенціалу підприємства та забезпечення на цій основі ефективності продажів» [7, с. 26], акцентуючи увагу на такій категорії, як «збутовий потенціал».

На думку В.В. Бурцева, під збутовою політикою треба розуміти «єдність стратегій збуту, маркетингу (позиціонування товару, стратегії охоплення ринку тощо) та комплексу заходів (рішень та дій) із формування асортименту та попиту на продукцію, що виробляється, а також ціноутворення, обслуговування покупців, комерційного кредитування, знижок, формалізації договорів збуту (постачання) товарів, розподілу товару та інших аспектів збуту» [13]. Пропозиція вченого базується на засадах процесного підходу й включає стратегічні орієнтири здійснення збутової діяльності та конкретні кроки щодо задоволення потреб споживачів.

На противагу пропозиціям В.В. Бурцева С.С. Гаркавенко розглядає збутову політику як «діяльність фірми щодо планування, реалізації та контролю руху товарів від виробника до кінцевого споживача для задоволення потреб споживачів та отримання фірмою прибутку» [14, с. 501], базуючись на функціональному підході.

Беручи до уваги науковий доробок стосовно трактування сутності поняття «збутова політика», визначимо, що в межах цього дослідження цю категорію треба розуміти як у широкому, так і у вузькому розумінні. У широкому розумінні це «комплекс принципів, методів та заходів, що використовуються керівництвом для організації та управління збутовою діяльністю підприємства з метою забезпечення ефективних продажів товарів у межах визначених цільових ринків» [15, с. 99]. У вузькому значенні збутова політика є безпосередньо способом упровадження збутової діяльності, комплексом управлінських рішень щодо розподілу товару для досягнення визначених цілей.

Під час здійснення збутової політики підприємство повинно орієнтуватися на потреби споживача, що забезпечуються за рахунок якісної взаємодії з іншими підрозділами на підприємстві, зокрема службою маркетингу, а також створити сприятливі умови для вибору правильних методів збуту, формування логістичної системи, визначення каналів руху товарів, ідентифікації форм та методів стимулювання збуту. З урахуванням масштабності збутової політики її цілі визначаються як на стратегічному, так і на тактичному рівні. Поряд із цим усі цілі збутової політики мають певні характеристики, які надалі визначають діяльність підприємства у цілому. Цілі збутової політики мають такі наступні характеристики:

- кількісний або якісний характер;
- обов'язковість (кожне управлінське рішення спрямоване на досягнення такої цілі);
- бажаний характер (досягнення таких цілей визначає чіткість та узгодженість прийнятих управлінських рішень);
- імовірнісний характер (досягнення таких цілей мінімізує втрати в майбутньому);
- економічний характер (як правило, такі цілі дають змогу максимізувати фінансовий результат діяльності підприємства, тобто в їхній основі знаходиться матеріальний складник);
- цілі розвитку (передбачають удосконалення збутової діяльності та в перспективі забезпечують успішне функціонування підприємства).

В умовах активізації конкурентної боротьби та необхідності впровадження інновацій у виробництві, як уже було зазначено вище, суттєво посилюється роль збутової діяльності промислового підприємства, що зумовлює перехід від виробничо-збутової діяльності до такої системи відносин, де головна увага приділяється каналам, які об'єднують виробників та споживачів. Зростає також чутливість підприємств до ендогенних та екзогенних чинників і, відповідно, можливостей. Усі фактори впливу зовнішнього середовища доцільно об'єднати в декілька груп. Групи екзогенних чинників такі:

- економічні (визначаються рівнем розвитку та особливостями ринкового механізму. Серед чинників цієї групи, які визначатимуть характер збутової політики, можна відзначити такі: наявність інфляційних процесів, купівельна спроможність населення, обсяги та співвідношення експорту та імпорту, стан платіжного балансу країни, інтенсивність розвитку галузей промисловості, міжнародні відносини країни, рівень конкурентоспроможності країни на світовому рівні, рівень монетизації економіки, грошово-кредитна політика НБУ, інфраструктура ринку, кон'юнктура товарних, фінансових ринків);
- соціальні (сукупність соціальних явищ і процесів, які визначаються структурою та складом населення, рівнем освіти, трудовою етикою. Соці-

альні фактори суттєво впливають на ринок праці, вподобання людей, попит на товари та послуги, рівень доходів населення, структуру споживання, мобільність людей тощо);

– політичні (ця група чинників виникає внаслідок дій органів державної та місцевої влади. Політичними чинниками є, перш за все, політичний стан, визначені державою пріоритети щодо розвитку галузей економіки, зміни в законодавстві тощо);

– технологічні (визначаються науково-технічним прогресом у країні та включають інноваційність виробництва, впровадження інноваційних технологій, розвиток науки, кількість наукомістких виробництв, рівень модернізації у цілому по країні).

Серед ендогенних чинників формування збутової політики варто відзначити такі:

– організаційні (сукупність факторів, які визначають якість організації бізнес-процесів на підприємстві);

– економічні (визначають економічний розвиток підприємства. Серед чинників, які детермінують збутову політику, можна відзначити рівень модернізації виробництва, його інноваційність, якість виробленої продукції, цінову й асортиментну політику підприємства, збутовий потенціал тощо);

– маркетингові (впливають на ступінь взаємодії підрозділів та служб, ідентифікують можливість формування якісних прогнозів збутової діяльності, визначають здатність товару задовольнити потреби клієнтів);

– фінансові (визначають політику підприємства щодо залучення інвестицій, відносин із кредиторами, фінансову стійкість підприємства);

– управлінські (сукупність чинників, що визначають якість менеджменту, рівень кваліфікації персоналу).

Кожна з представлених груп чинників містить фактори прямого та опосередкованого впливу (табл. 1). Представлений перелік чинників не є вичерпним і слугує орієнтиром для підприємств у напрямі ідентифікації своїх сильних та слабких сторін.

Ураховуючи аналіз чинників, які визначають особливості збутової політики підприємства, необхідно відзначити, що структура збуту підприємства може успішно виконувати стратегічні завдання з реалізації товарів і послуг лише тоді, коли вона буде відповідати вимогам та очікуванням кінцевих споживачів, що визначає багатоплановість впливу збутової політики на всі без винятку бізнес-процеси на підприємстві.

Так, виробництво продукції стає залежним від збуту з погляду номенклатури, якості та обсягу продукції, що виробляється підприємством. З урахуванням зазначеного можна стверджувати, що система збуту враховує необхідність створення умов для перетворення потреб потенційних споживачів у реальний попит на продукцію промислового підприємства.

Основні елементи, які визначають цілісність та комплексність збутової політики, представлено на рис. 2.

Представлені елементи збутової політики підкреслюють її багатоаспектність та необхідність застосування зваженого підходу до її формування, а також узагальнюють напрями реалізації збутової політики. Так, окрема увага приділяється транспортуванню товару, оскільки протяжність ринку може сягати декількох тисяч кілометрів, та питанням збереження продукції (підтримка необхідного рівня запасів) та її доступності. Це дає змогу стверджувати про важливість збутової логістики. Також важливе

Таблиця 1

**Фактори, що впливають на формування збутової політики підприємства**

	<b>ЗОВНІШНІ</b>	<b>ВНУТРІШНІ</b>
<b>Прямі дії</b>	Валютна політика НБУ (у разі здійснення міжнародної діяльності)	Ефективність роботи служби маркетингу (точність ідентифікації потреб клієнтів)
	Науково-технічний прогрес	Кваліфікація персоналу та кадрова політика
	Кредитна політика банків	Ефективність нормування запасів продукції
	Політична ситуація	Канали збуту
	Стан економіки країни	Якість виробленої продукції
	Надійність збутової мережі	Цінова політика
	Доступність ресурсів (у т. ч. фінансових)	Ступінь упровадження інновацій
	Наявність товарів-замінників	Рівень оснащення виробництва та ступінь зносу обладнання й устаткування
<b>Непрямі дії</b>	Зміни споживчих уподобань	Швидкість документообігу на підприємстві
	Податкова політика в країні та правове регулювання	Кількість працівників, задіяних у процесі збуту
	Стан грошово-кредитного ринку	Якість менеджменту
	Стан ринку праці	Політика залучення інвестицій
	Рівень доходів населення	Фінансова політика підприємства

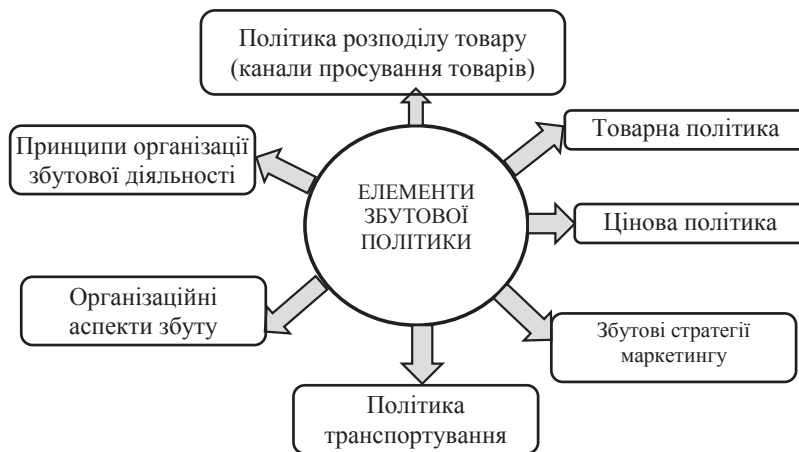


Рис. 2. Елементи збутової політики підприємства [15]

місце серед елементів збутової політики займає питання каналів збуту. Необхідно також зауважити про систему збуту підприємства, що включає: підсистему логістики, підсистему контролю збуту, підсистему інформаційного забезпечення, підсистему маркетингового забезпечення збуту, підсистему планування збуту та канали руху продукції. Комплексна взаємодія цих елементів забезпечує адекватність розробленої політики потребам ринку.

Окремої уваги заслуговує функціональне забезпечення збутової політики підприємства, яке базується на класичних функціях менеджменту: планування, організація, контроль (регулювання та координація). Варто підкреслити роль виробництва в системі збуту на промисловому підприємстві. Поряд із цим система збуту функціонує в короткостроковій перспективі, що зумовлено її здатністю оперативно реагувати на зміни попиту на ринку. Збутова політика дає змогу узгодити функціонування всіх служб на підприємстві шляхом ідентифікації як тактичних, так і стратегічних цілей зі збуту продукції.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підводячи підсумок у дослідженні теоретичних засад формування та реалізації збутової політики, зазначимо, що збутова політика є основоположним елементом усієї управлінської системи підприємства і слугує індикатором ефективності його роботи у цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; пер. с англ. ; 9-е изд. – М. : Вильямс, 2003. – 1200 с.
2. Академия рынка: Маркетинг / А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар [и др.] ; науч. ред. А.Г. Худокормов ; пер. с фр. – М. : Экономика, 1993. – 572 с.
3. Levitt T. Marketing Myopia / T. Levitt // Harvard Business Press, 2008. – 180 p.
4. Шмидт Р. Финансовые аспекты маркетинга : [учеб. пособ. для вузов] / Р. Шмидт, Х. Райт ; пер. с англ. – М. : Юнити-Дана, 2010. – 527 с.
5. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики : [учебник] / В.И. Беляев. – М. : КНОРУС, 2005. – 672 с.
6. Павленко А.Ф. Маркетинг : [підручник] / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2003. – 246 с.
7. Балабанова Л.В. Управление збутовою політикою / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
8. Голубков Е.П. Маркетинг: Словарь-справочник / Е.П. Голубков. – М. : Дело, 2000. – 440 с.
9. Калмыкова Д.Ю. Распределение продукции с позиций логистического управления деятельностью предприятия / Д.Ю. Калмыкова // Вестник ОГУ. – 2009. – № 8(102). – С. 50–56.
10. Шпак Н.О., Кирилич Т.Ю. Роль маркетингової діяльності у функціонуванні вітчизняних промислових підприємств / Н.О. Шпак, Т.Ю. Кирилич // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2(7). – С. 103–110.
11. Маркетинг : [учебник для вузов] / Н.Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю.А. Цыпкин [и др.] ; под ред. Н.Д. Эриашвили ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 623с.
12. Маслова Т.Д. Маркетинг / Т.Д. Маслова, С.Г. Божук, Л.Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с.
13. Бурцев В.В. Совершенствование системы управления сбытом продукции / В.В. Бурцев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mavriz.ru/articles/2002/6/128.html>.
14. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2002. – 712 с.
15. Надтока Т.Б. Удосконалення збутової політики підприємства коксохімічної промисловості в умовах вступу до СОТ на основі соціального підходу / Т.Б. Надтока, А.Ю. Жигуліна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 98–102.



## МОДЕЛЬ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

## MODEL OF THE PROCESS OF PRODUCT QUALITY MANAGEMENT

УДК 65.018.001.57

**Панченко М.О.**

к. е. н., доцент кафедри менеджменту  
Одеський національний  
політехнічний університет

**Акулюшина М.О.**

к. е. н., доцент кафедри менеджменту  
Одеський національний  
політехнічний університет

*У статті розглянуто взаємодію елементів системи управління якістю продукції. Представлено модель процесу управління якістю продукції у вигляді системи управління із вхідними й вихідними параметрами. Обґрунтовано оцінку рівня якості за допомогою модифікованої таблиці застосовності показників якості.*

**Ключові слова:** *якість, система управління якістю, процес, модель, показники, оцінка рівня якості.*

*В статье рассмотрено взаимодействие элементов системы управления качеством продукции. Представлена модель процесса управления качеством продукции в виде системы управления с входными и выходными параметрами. Обоснована оценка*

*уровня качества с помощью модифицированной таблицы применимости показателей качества.*

**Ключевые слова:** *качество, система управления качеством, процесс, модель, показатели, оценка уровня качества.*

*The article discusses co-operation of elements of control the system by quality of products. The model of process of quality of products management is presented as control the system with entry and initial parameters. The estimation of level of quality is grounded by the modification table of applicability of quality indexes.*

**Key words:** *quality, the system of quality management, process, model, indexes, estimation of the quality level.*

**Постановка проблеми.** В умовах розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності успіх окремих підприємств та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Підприємства, які не мають сучасних систем управління, не зможуть на рівних конкурувати із фірмами-лідерами або ж просто підвищити прихильність споживачів до товару, тому проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна для всіх країн і підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням ефективності процесу управління якістю на підприємстві та системи управління якістю зокрема, їх впливу на конкурентоспроможність займалися багато вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема: К. Ісікава, Г. Тагучі, Ю. Адлер, С. Варакута, А. Гребінчиков.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розгляд взаємодії елементів системи управління якістю продукції, вдосконалення моделі процесу управління якістю продукції у вигляді системи управління із вхідними й вихідними параметрами, обґрунтування оцінки рівня якості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблема управління якістю продукції підприємств може бути вирішена за допомогою обґрунтування нових методологічних підходів до побудови ефективної системи управління якістю продукції.

До складу системи управління якістю продукції входять: об'єкт управління – якість; суб'єкт управління – органи управління; предмет праці управління – інформація; засоби праці управління – організаційна й обчислювальна техніка; технологія управління; засоби зв'язку й пошта [1]. Взаємодія елементів системи управління якістю продукції виглядає так (табл. 1).

Під час проектування й удосконалення структури управління якістю продукції на підприємствах варто дотримуватися також основних вимог:

1) структура управління повинна будуватися з мінімально можливою кількістю ієрархічних щаблів;

2) структура управління повинна бути гнучкою, мобільною й адаптивною, тобто здатною змінюватися в певних межах;

3) структура повинна характеризуватися відносною простотою. У системі управління необхідно знаходити найкоротші шляхи проходження інформації й ін.

Модель процесу управління якістю продукції схематично можна подати у вигляді системи управління із вхідними й вихідними параметрами. Функціонування даної системи полягає у послідовному їх перетворенні. Це перетворення представлене у вигляді послідовних переходів від одного стану в інший і супроводжується кількісними й якісними змінами якого-небудь одного або декількох параметрів. Сукупність значень параметрів під час кожного переходу й характеризує внутрішній стан системи.

Ураховуючи зазначений склад елементів системи управління якістю продукції, на нашу думку, можна графічно представити взаємозв'язки між елементами управління (рис. 1).

Крім того, у даній системі управління необхідне врахування вимог ринку до якості продукції [2].

У ринкових умовах під впливом НТП і нових організаційних і економічних форм усупільнення відбулося найважливіше зрушення: якість продукції стала одним із визначальних факторів розширеного відтворення. Отже, можна констатувати, що в розвитку суспільного виробництва поряд із загальним законом продуктивності праці, що підвищується, діє чітко виражена тенденція до систематичного зростання якості продукції.

Таблиця 1

Взаємодія елементів системи управління якістю продукції

Сприйняття елемента	Якість	Органи управління	Інформація з якості продукції	Організаційна й обчислювальна техніка	Технологія управління	Комунікації
Вплив системи елемента системи	–	Зміни в змісті роботи, кількості функцій співробітників відділу якості	Коректування інформації залежно від зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства	Необхідність збільшення інформаційних потоків	Можливість зміни технологічного ланцюжка управління якістю продукції залежно від ситуації на ринку	Кількість і види засобів зв'язку
Органи управління	Робота з об'єктом управління: планування й прогнозування якості продукції; забезпечення й підвищення якості; коректування рівня якості; аналіз і контроль якості	–	Збирання, оброблення й коректування інформації з якості продукції	Удосконалювання техно- логії управління. Застосування організаційної й обчислювальної техніки на практиці	Зміна виконання послідовності операцій зі збирання, оброблення й коректування інформації й інформаційних взаємозв'язків між структурними підрозділами. Зміна й коректування методики управ- ління якістю продукції	Кількість і види засобів зв'язку
Інформація з якості продукції	Відомості про об'єкт управління: дані про рівень якості, конкурен- тоздатність продукції, відомості про споживчі властивості продукції	Створення посадової одиночки - співробітника зі збирання відповідної інформації, пов'язаної із забезпеченням, управ- лінням і підвищенням якості продукції	–	Необхідність удоскона- лювання організаційної й обчислювальної техніки для збирання інформа- ції, пов'язаної з якістю продукції	Технологія Оброблення інформа- ції з якості продукції	Необхідність збіль- шення пропускну- здатності й удоско- налювання засобів надання інформації
Організаційна й обчислювальна техніка	Розрахунок рівня якості харчової продукції	Зміна організаційної структури відділу управ- ління якістю продукції	Змінювання й удоско- налювання інформа- ційних потоків, способів і методів оброблення інформації	–	Скорочення одних документів, створення нових, введення даних у пам'ять ЕОМ, зміна техноло- гічного ланцюжка надходження інформації (схематично: відділ – інформаційно-обчислювальний центр – відділ)	Необхідність розви- тку засобів зв'язку
Технологія управ- ління	Можливість прогно- зування, планування, формування й установ- лення якості продукції. Коректування та аналіз якості	Взаємозв'язки й управ- лінські відносини в системі управління	Послідовність збирання, оброблення, передачі й коректування інформації з якості продукції	Можливість застосу- вання організаційної й обчислювальної техніки в процесах управління і подальше її вдоскона- лювання	Кількість і види засобів зв'язку всередині відділу управління якістю продукції й у системі підприємства у цілому	
Комунікації	Кількість і види «засобів зв'язку» для передачі інформації про об'єкт управління	Можливість переструкту- ризації відділів і служб на підприємстві, пов'язаних із діяльністю із забезпе- чення, управління й під- вищення якості продукції	Способи й засоби збирання, оброблення, коректування та передачі інформації, пов'язаної з використанням продукції	Необхідність розвитку засобів зв'язку	Засоби, методи й прийоми обро- блення, коректування й транспор- тування кореспонденції і зміна технологічних ланцюжків	

Ринкову необхідність підвищення рівня якості тієї або іншої продукції варто визначати на основі ретельного аналізу всієї сукупності факторів її виробництва й споживання. Не можна, наприклад, планувати смакові якості всіх видів продукції без урахування того, на яких споживачів вона розрахована.

Устаткування підвищеної надійності необхідне здебільшого для основних підрозділів підприємств. Неправильно визначати продуктивність машин і устаткування, орієнтуючись тільки на їх технічні параметри. Це пояснюється тим, що можливості використання техніки в конкретних виробничих умовах під час виконання різного роду технологічних операцій або робіт неоднакові.

Під час визначення основних напрямів підвищення якості продукції враховуються не тільки особливості її продуктивного використання й потреба, а й деякі більш загальні фактори, що характеризують тенденцію розвитку компонентів.

Підвищення якості без економічного обґрунтування, без аналізу можливостей використання вихідних параметрів продукції завдають економіці збитків [3]. Так позбавлене практичного сенсу підвищення вимог до компонентів у відриві від вимог, що висуваються до якісного рівня кінцевої продукції, в якій вони використовуються як складові елементи.

Правильне вирішення питань поліпшення якості продукції полягає не тільки в усебічно обґрунтованому підборі показників для оцінки рівня якості, а й у визначенні економічно доцільних ринкових меж підвищення якості продукції. Відсутність комплексного підходу під час вирішення завдань, пов'язаних з установами економічно обґрунтованих рівнів тих або інших параметрів якості, може призвести до небажаних для ринку наслідків, оскільки не будь-яке підвищення якості продукції економічно виправдане.

Оскільки якість відбиває властивість продукту певною мірою задовольняти ту або іншу потребу, то можна вважати, що якщо ця потреба не задовольняється, ні про яку якість говорити не можна [4]. У всіх випадках, говорячи про більшу або меншу доброякісність, про високу або низьку якість продукції, ми маємо на увазі продукцію, придатну для ринкового споживання.

Рівень якості продукції оцінюється на стадіях розроблення, виробництва й споживання продуктів. Він є важливим моментом розроблення стандартизації, планування, а також ціноутворення. Оцінювання рівня якості продукції може здійснюватися або шляхом безпосереднього зіставлення показників якості з потребою, або шляхом порівняння їх із показниками якості більшості продукції, що задовольняє конкретну потребу в певних умовах споживання.

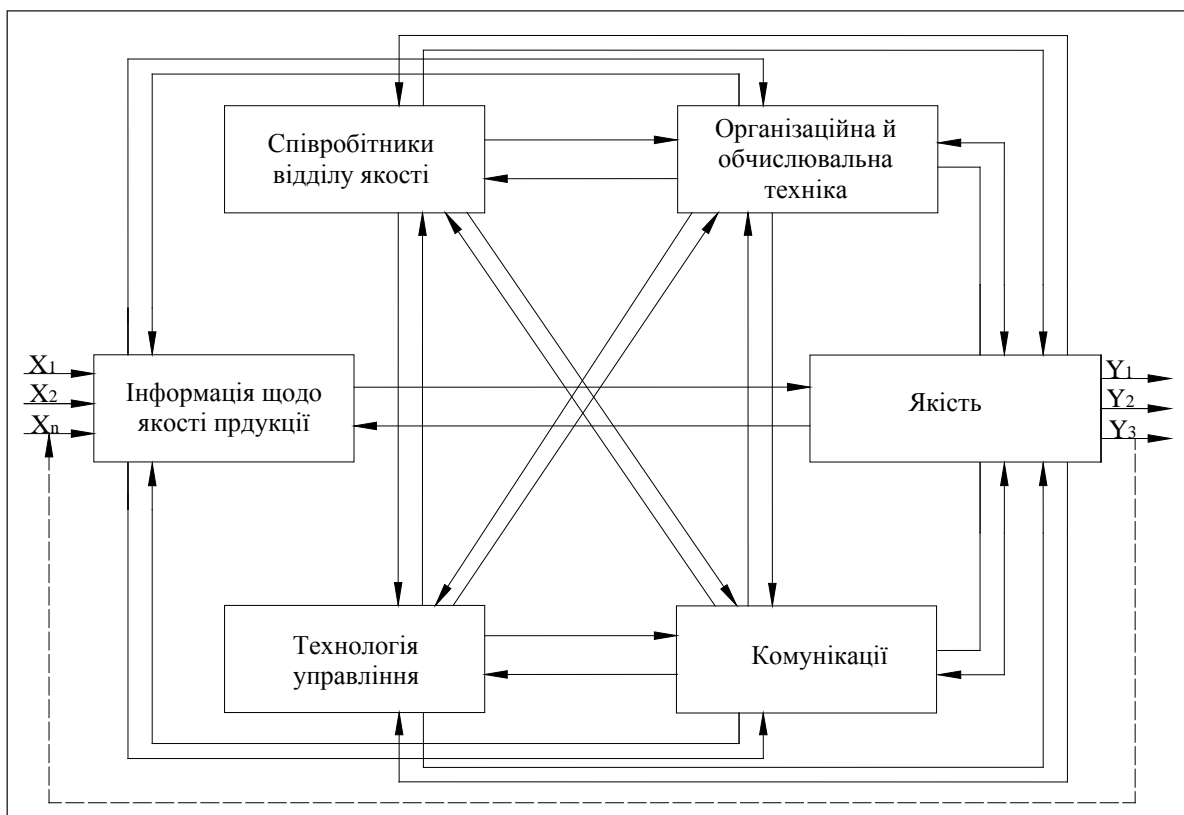


Рис. 1. Взаємозв'язок між елементами системи управління якістю продукції:

S - система керування (перетворення між елементами системи керування);

$x_1, \dots, x_n$  – вхідні параметри системи управління;

$y_1, \dots, y_n$  – вихідні параметри системи управління;

----- зворотний зв'язок

Отже, під рівнем якості продукції розуміється кількісне вираження ступеня відповідності продукції конкретній потребі в ній за певних умов споживання.

Найбільш обґрунтована оцінка рівня якості може бути отримана тільки шляхом регулярного обліку й спостереження за якістю продукції у виробництві й споживанні, як це робиться відносно кількості продукції. Однак оцінка якості продукції – завдання значно складніше, оскільки воно, як правило, вимірюється безліччю показників.

В економічній літературі зустрічаються різні критерії (показники) оцінки якості продукції, під якими розуміють кількісне вираження однієї або декількох властивостей продукції щодо певних умов її створення й експлуатації [5]. Показники якості є індикаторами в системі управління об'єктом, оскільки відбивають зміни у властивостях продукції й кількісно характеризують ступінь її придатності задовольняти певні потреби.

Визначення номенклатури показників якості товару здійснюється з урахуванням показників якості для конкретного виду продукції. До номенклатури включаються показники, за якими можна оцінити істотні для споживача ознаки якості продукції, її здатність задовольнити його потреби в безпечному для здоров'я споживанні.

Інформація про номенклатуру показників якості товару зазначається в таких документах, як міжнародні стандарти (ISO, МЕК й ін.), національні закордонні й вітчизняні стандарти, посібник з експлуатації зразків продукції, каталоги, проспекти й стандарти підприємства й ін.

Більшість видів товарів охоплені стандартами, де представлена класифікація показників, сфери застосування окремих груп товарів з урахуванням їх специфікації. За відсутності стандарту доцільно скористатися модифікованою автором таблицею застосовності показників якості (табл. 2). Для найкращого способу оцінки вся продукція поділена на шість груп.

Отже, дослідження об'єкта управління передбачає використання відповідної методологічної бази й певних методів, вимагає значних організаційних зусиль, які багато в чому визначають ефективність власне процесу дослідження.

Можна виділити основні факти ринкового успіху якісного продукту:

- адаптованість продукту до вимог ринку (потреб і вимог покупців);
- відповідність продукту особливим можливостям підприємства;
- унікальність продукту;
- технологічна перевага продукту;
- використання оціночних процедур під час вибору нової продукції;
- сприятливе конкурентне середовище;
- відповідність організаційної структури завданням розроблення нової продукції;
- ефективна система відбору й оцінки проектів;
- ефективне управління виробами та контроль.

Р.Г. Купер на основі вивчення причин успішної діяльності у сфері розроблення нової продукції приблизно двохсот підприємств виділив три ключові фактори успіху:

- перевага товару над своїми конкурентами, тобто наявність у нього відмінних властивостей, що сприяють кращому сприйняттю з боку споживачів;
- удосконалювання підходу компанії до кращого розуміння ринку, поведінки покупців, темпів прийняття новинки, тривалості життєвого циклу товару та розмірів потенційного ринку;
- висока синергія НДДКР і виробництва, тобто наявність технологічного ноу-хау.

Отже, під час розроблення нової продукції необхідно здійснювати ретельний аналіз ринку. Для цього необхідне одержання інформації:

- про навколишнє середовище, в якому діє підприємство;

Таблиця 2

Застосовність показників якості товарів

Показники	Групи продукції					Ремоновані вироби, що виконують робочу функцію
	Сировина і природне паливо	Матеріали і продукти	Видаткові вироби	Перемоновані вироби	Ремоновані вироби	
Функціональні	+	+	+	+	(+)	+
Технологічності	-	-	-	+	+	+
Стандартизації й уніфікації	-	-	-	+	+	+
Патентно-правові	(+)	(+)	+	+	+	+
Безпеки	+	+	+	+	+	+
Транспортабельності	+	+	+	+	+	+
Економічні	+	+	+	+	+	+

Примітка: «+» – застосовність, «-» – незастосовність, «(+)-» – обмежена застосовність показників якості



- про внутрішні ресурси підприємства;
- про взаємодію його із зовнішнім середовищем, тобто про реакції на його зміну й реакції зовнішнього середовища на вплив із боку підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасна ринкова економіка висуває високі вимоги до якості продукції, рівень якої багато в чому визначає конкурентоспроможність підприємства та його позиції на ринку в умовах жорсткої боротьби за споживача.

Побудова, впровадження і сертифікація системи управління якістю продукції підприємств дадуть їм низку конкурентних переваг та впевненість у такому рівні виробництва продукції та надання послуг, який відповідає вимогам міжнародних стандартів і зумовлюється гострою конкурентною боротьбою на внутрішньому і зовнішньому ринках.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вакуленко А.В. Управління якістю : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / А.В. Вакуленко. – К. : КНЕУ, 2013. – 167 с.
2. Костюк О.Д. Концепції сучасних систем управління якістю продукції та послуг / О.Д. Костюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
3. Михеева Е.Н. Управление качеством : [учебник] / Е.Н. Михеева, М.В. Сероштан. – М. : Дашков и К<sup>о</sup>, 2013. – 708 с.
4. Момот О.І. Можливості використання міжнародних стандартів для побудови інтегрованих систем менеджменту / О.І. Момот // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 5(37). – С. 133–138.
5. Ашимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Т.А. Ашимбаев. – Алма-Ата : Наука, 1990. – 360 с.

# МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІТИЧНОГО АНАЛІЗУ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

## METHODOLOGY OF ANALYTICAL ANALYSIS OF CASH FLOWS OF JOINT ENTERPRISES

*У статті наведено поняття грошового потоку та розглянуто теоретико-методичні аспекти грошового потоку. Розкрито концептуальні основи аналізу грошових потоків. Наведено перелік методів аналізу та фінансових коефіцієнтів, розглянуто їх значення та напрями використання отриманої інформації для прогнозування та оптимізації грошових потоків спільного підприємства.*

**Ключові слова:** грошовий потік, аналіз грошових потоків, ефективність, прогнозування грошових потоків, оптимізація.

*В статье приведено понятие денежного потока и рассмотрены теоретико-методические аспекты денежного потока. Раскрыты концептуальные основы анализа денежных потоков. Приведен перечень методов анализа и финансовых коэффициентов, рассмотрены их*

*значения и направления использования полученной информации для прогнозирования и оптимизации денежных потоков совместного предприятия.*

**Ключевые слова:** денежный поток, анализ денежных потоков, эффективность, прогнозирование денежных потоков, оптимизация.

*The article presents the concept of cash flow and examines the theoretical and methodical aspects of cash flow. The conceptual foundations of the analysis of cash flows are revealed. The list of methods of analysis and financial coefficients is given, their values and directions of using the received information for forecasting and optimization of cash flows of the joint venture are considered.*

**Key words:** cash flow, cash flow analysis, efficiency, forecasting of cash flows, optimization.

УДК: 336.64

**Петренко В.С.**

к. е. н., доцент кафедри економіки, фінансів та підприємництва  
Херсонський державний університет,  
**Кузнєцова Д.С.**  
студентка  
Херсонський державний університет

**Постановка проблеми.** Кількість зароблених доходів та загальний фінансовий результат спільного підприємства є важливими критеріями діяльності суб'єкта господарювання, проте вони не є запорукою достатнього рівня платоспроможності. Сума виручки і прибутку певною мірою грає роль похідного фактору, оскільки їх повний розмір багато в чому залежить від характеру динаміки грошових потоків.

Загальновідомо, що фінанси використовуються не тільки для забезпечення діяльності спільного підприємства, а й для задоволення наявних зобов'язань. Саме тому наявність на підприємстві достатнього обсягу фінансів фактично гарантує доцільність розрахунків з усіма категоріями кредиторів, що забезпечують безпеку підприємства від банкрутства.

Потік фондів яскраво відображає характер і специфіку діяльності конкретного підприємця. Нехтування оцінкою та оптимізацією руху грошових коштів може спричинити нестабільність діяльності, недостатність стратегічного розвитку та зниження платоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Перше значне дослідження зв'язків ділових цінностей та майбутніх грошових потоків походить від Джона Вільямса в його роботі «Теорія інвестиційної цінності». Хоча в 1671 р. Йохан де Вітт висловив думку про те, що «вартість чогось пов'язана зі своїми майбутніми грошовими потоками» у творі «Грошові анuitети в порівнянні з викупними облигаціями». Поточні дослідження сутності грошових потоків, а також їх вплив на прибуток та вартість підприємства знаходяться в процесі. Зокрема, Марк Л. Дефонд та Мінгій Хун вивчали роль грошових потоків під час оцінки прибутку підприємства.

Вікторія Дікінсон, яка пов'язує схеми руху грошових потоків з етапами життєвого циклу підприємства, підкреслює важливість їх вивчення для аналізу та прогнозування діяльності підприємств.

Американські вчені Харлан Платт, Себахаттин Деміркан та Марджорі Платт, які вивчають макроекономічні тенденції, відзначають, що ринкова вартість підприємства передусім залежить від майбутніх грошових потоків, що говорить, що «цінність фірми пов'язана з нерівномірною до теперішньої дисконтованої вартості майбутніх грошових потоків». Натомість Стівен Х. Пенман і Т. Сугіанніс досліджували вплив різних факторів (грошових потоків) на величину капіталу

Різноманітні дослідження грошових потоків дають змогу стверджувати, що вони є важливим сучасним інструментом оцінки діяльності підприємства, тому подальші дослідження у цій галузі є дуже важливими.

**Постановка завдання.** Основною метою даної статті є вивчення джерел інформації про потоки грошових коштів на спільних підприємствах та пошук такого методу, який зміг би допомогти принципово оцінити результати діяльності спільних підприємства та спрямувати зусилля з управління на негайне досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процеси сучасної економічної діяльності підтверджують залежність стабільності підприємства від його здатності формувати грошові потоки. Саме тому метою аналізу грошових потоків є оцінка здатності підприємства генерувати фінансові кошти в розмірах та термінах, важливих для

здійснення планових платежів, сприяти ефективному управлінню грошовими потоками підприємства, що дає змогу забезпечити фінансовий розвиток підприємства, збільшити діючий баланс бізнесу, забезпечити прискорення співвідношення оборотності капіталу, зменшити потребу кредитувати гроші та ризик фінансової неплатоспроможності.

Основними завданнями аналізу грошових потоків є:

1. вивчення кількості та джерел фінансування, що надходять на підприємство;
2. вивчення основних напрямів витрат на фінанси;
3. аналіз грошових потоків за видами діяльності підприємства;
4. аналіз достатності капіталу для виконання інших звичайних заходів;
5. виявлення причин невідповідності між величиною отриманого прибутку та фактичною наявністю грошей;
6. досягнення фінансової оптимізації.

Для досягнення поставлених цілей аналітики повинні знайти актуальну інформацію про дохід і витрачання фінансів із різних джерел бухгалтерського обліку.

Основним джерелом інформації щодо грошових потоків підприємства є звіт про рух грошових коштів. Він показує надходження та розпорядження фінансами протягом звітного періоду внаслідок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, і саме це форма, яка повною мірою показує інформацію про грошові потоки, що служили для всієї діяльності підприємства.

Оскільки потреба в інформації про стан грошових потоків існує, тому необхідно мати в обліку спеціальну звітну форму, яка б відбивала відомості про формування грошових потоків. Так, у міжнародній практиці в 1977 р. з'являється «Звіт про зміни у фінансовому становищі». В 1992 р. його було змінено на «Звіт про рух грошових коштів» (МСБО 7), який почав діяти з 1994 р. На підставі міжнародних стандартів бухгалтерської звітності (IAS) приймаються національні стандарти, де зазначаються зміст звіту, його форма, методи складання. Так, у США спроби офіційно закріпити звітність про потоки грошових коштів починаються з 1980 р. Безпосередньо «Звіт про рух грошових коштів» (SFAS № 95) почав діяти із середини 1988 р. відповідно до Інструкції про фінансову звітність, яка опублікована Радою зі стандартів фінансового обліку в липні 1987 р. у рамках Загальноприйнятих принципів і правил бухгалтерського обліку. В Україні звіт про рух грошових коштів – форма № 3 – увійшов до складу фінансової звітності у 2000 р. після оприлюднення Міністерством фінансів відповідного стандарту (П(С)БО 4) [2].

Метою складання звіту про рух грошових коштів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації

про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період [6]. У звіті розкриваються джерела надходження та видатку грошових коштів у розрізі таких видів діяльності, як операційна, інвестиційна та фінансова. Визначимо сутність кожного з таких видів діяльності.

Відповідно до Постанови про державний облік 1 (Постанова № 73 від 07 лютого 2013 р.), починаючи з 2013 р. підприємства зможуть вибрати спосіб складання звіту про рух грошових коштів: форма № 3 «Звіт про рух грошових потоків (за прямим методом)» або форма № 3-Н «Звіт про рух грошових потоків (за непрямим методом)». Але оскільки така форма є чисто річною, вона не може бути використана для оперативних цілей.

У контрактній формі інформація про фінанси показана у формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», де до нього приведено лінію «Гроші та їх еквіваленти». Така інформація повинна бути введена щодо певної дати та відображає лише баланс попиту та його еквіваленти, не демонструючи повної інформації про її динаміку.

У шостому розділі «Коментарі до річних бухгалтерських звітів» (форма № 5 річної бухгалтерської звітності) в кінці фінансового періоду є інформація про фінансові кошти підприємства, однак ця інформація є моментальною, вона розділена на п'ять частин, як у балансі.

Під час прийняття управлінських рішень аналіз грошових потоків лише на основі форм звітності часто недостатній для визначення сутності принципів роботи грошових надходжень та витрат підприємства. У таких випадках кількість джерел інформації повинна бути збільшена до рівня поточної бухгалтерської інформації. Хоча такий аналіз вимагає більшої кількості трудових витрат і продовжує тривалість аналітичних досліджень, це часто допомагає виявити справжні причини наявних коливань. Отже, слід використовувати поточну бухгалтерську інформацію, надану реєстрами бухгалтерського обліку та допоміжними документами під час фундаментального аналізу руху грошових потоків підприємства (рис. 1).

Супровідні бухгалтерські записи	
Потік грошових коштів	Рух грошових коштів
Квитанція про отримання готівки та квитанції про оплату готівкою, реєстр і квитанції про продаж, касова книга, записи про заробітну плату, оплата книг, бухгалтерський облік доходів і витрат, Реєстр 1, Аналітична звітність 1.1	Квитанція про отримання готівки та квитанції про оплату готівкою, реєстр і квитанції про продаж, касову книжку, записи про заробітну плату, оплату книг, бухгалтерський облік доходів і витрат, Реєстр 1, Аналітична звітність 1.1

Рис. 1. Документація поточних та необоротних активів підприємства

Аналіз грошових потоків зазвичай здійснюється для задоволення потреб власників та акціонерів, керівників функціональних і структурних операцій підприємства, а також зовнішніх користувачів інформації (у межах наявної інформації). Виконавці аналізу прямих внутрішніх грошових потоків можуть бути аналітиками підприємства або іншими працівниками комерційних структур, які збирають необхідну інформацію відповідно до поставлених завдань та проводять оцінку грошових потоків підприємства за методами аналізу. Основні етапи методів аналізу такі:

1. Порівняльний аналіз динаміки загальної вартості грошових потоків підприємства з прибутком активів підприємства, обсягом виробництва або реалізацією продукції. Цей аналіз дає змогу поєднувати принципи формування та використання фінансових ресурсів підприємства з особливостями фінансово-економічної діяльності.

2. Аналіз динаміки грошових потоків. На цьому етапі можливі два варіанти оцінки: використання прямого або непрямого методу.

Оцінюючи рух грошових потоків за допомогою прямого методу, вивчається загальний надлишок фінансових ресурсів протягом усього періоду розслідування, а також які доходи та дебіторська заборгованість допомагали формувати такий додатковий прибуток. Завдяки цій оціночній методиці загальна сума фінансових надходжень, дебіторська заборгованість та вибуття або відображаються відповідно до їх появи на підприємстві, або згруповані за категоріями дохідної дебіторської заборгованості та пенсій. Такий підхід дає змогу визначити серед загальної суми дебіторської заборгованості найважливіші за своєю вагою та періодичністю, а серед пенсій – найбільш екстравагантні [7].

Використовуючи детальний аналіз, слід розділити наступний етап на чотири основні етапи:

а) вивчення динаміки обсягів формування позитивного грошового потоку в кількох джерелах. Визначаються частота та залишок дебіторської заборгованості; ставки зміни активів, продуктивність виробництва та комерціалізація порівнюються зі швидкістю зміни позитивного грошового потоку; оцінюється співвідношення між залученими фінансами від внутрішніх та зовнішніх джерел; вивчається залежність розвитку підприємства від зовнішніх фінансових джерел;

б) вивчення динаміки формування негативного грошового потоку, його періодичності, а також структури грошових потоків відповідно до напрямів руху грошових потоків; оцінюються напрями витрачання коштів, запозичених із зовнішніх джерел, стимул задовольняти борг після отримання кредитів;

в) вивчення балансу між загальним позитивним і негативним грошовим потоком; рух грошових коштів за рівнем достатності суми (зайва або недостатня); вивчається динаміка чистого потоку готівки

як важливого показника діяльності підприємства та показника рівня балансу грошових потоків у цілому; оцінюється якість чистого грошового потоку;

г) вивчається одночасність формування позитивного та негативного грошових потоків за окремими інтервалами облікового періоду; досліджується динаміка надлишку фінансових інструментів підприємства, що показує рівень такої одночасності та забезпечує повну платоспроможність. У процесі вивчення синхронності різних грошових потоків вивчається динаміка коефіцієнта ліквідності грошового потоку підприємства за окремими інтервалами виробничого періоду. Така ставка дає змогу співвідносити суму позитивного грошового потоку із загальним і негативним. Вищезгаданий спосіб оцінки динаміки грошових потоків має, однак, деякі недоліки, що пояснюється тим, що наступний метод не дає змоги вивчати зв'язок між отриманим фінансовим результатом та фінансує зміни рахунку підприємства.

Для уникнення такого дефекту використовується непрямий метод оцінки грошових потоків. Останнє необхідно, тому що аналітики повинні вивчати причини невідповідності суми дебіторської заборгованості та фінансів підприємства, оскільки практично не всі суб'єкти господарювання, які отримують прибуток, мають задовільний рівень платоспроможності [4].

За методом непрямого аналізу фінансовий результат перетворюється на суму фінансів через поточну діяльність протягом певного періоду з використанням процедур коригування.

Таким чином, вищезгадані підходи дають змогу стверджувати, що для оцінки грошових потоків підприємства грошові потоки слід аналізувати за допомогою прямих та непрямих методів. Різниця між цими методами є різною послідовністю процедур визначення обсягів грошових потоків у результаті поточної діяльності, хоча ці дані є дуже важливими для аналітичних процедур.

3. Досліджується рейтингова система ефективності грошових потоків. Наступний етап аналізу дає змогу визначити якість управління грошовими потоками і вносити певні коригування в якість оптимізації грошових потоків.

Основними показниками оцінки є коефіцієнт аналізу грошових потоків, показники ефективності витрат грошових потоків (співвідношення рентабельності позитивного грошового потоку, економічна ефективність середньозваженого балансу грошових потоків та витрат чистого грошового потоку) [5].

4. Прогнозування грошових потоків на наступний період. Прогнозування грошових потоків є найвищим рівнем аналізу, що забезпечує наближення управлінських рішень для поточних та довгострокових потреб. Прогноз грошових потоків – це перший етап планування грошових потоків на наступний період. Цей етап аналізу дає нам можливість забез-



печити ефективність використання грошових потоків шляхом їх ідеального розподілу за часом та відда-леністю, збереження рівня ліквідності та платоспро-можності, забезпечення оперативності та повноти покриття вимог підприємства у фінансах тощо.

5. Висновки та пропозиції щодо вивчення альтернатив управлінських рішень. На підставі ретроспективного та прогнозного аналізу грошових потоків можна провести перевірку закономірності та характеру грошових потоків підприємства, вивчити замкнуті та спрямовуючі зв'язки. Робота над останніми допомагає формувати альтернативи діяльності для оптимізації грошових потоків.

Для підвищення ефективності формування та використання грошових потоків спільних підприємств у наступний період слід регулярно оптимізувати їх.

Основними цілями оптимізації грошових пото-ків є:

- забезпечення рівня суми грошових потоків;
- забезпечення синхронії формування грошо-вих потоків у часі;
- забезпечення зростання чистого грошового потоку;
- забезпечення комерційно життєздатного вико-ристання грошових потоків згідно з балансом.

Як дисбаланс грошових потоків, так і непра-вильне виконання синхронізації формування гро-шових потоків у часі є небезпечними для спільних підприємства. Такі коливання призводять до над-мірних або дефіцитних грошових потоків. Надлиш-ковий грошовий потік призводить до надлишкових фінансів, а дефіцит – до недостатності [1].

Щоб уникнути негативних наслідків такого дис-балансу, слід оптимізувати грошові потоки спіль-ного підприємства, що можна зробити по-різному залежно від періоду, протягом якого планується оптимізація.

Під час оптимізації обмежених грошових потоків у короткостроковій перспективі необхідно: перегля-нути поточну кількість замовлень, установити прямі економічні контакти з постачальниками; змен-шити суму транспортних та закупівельних витрат за рахунок використання власного транспорту та співпраці з постачальниками, що наближаються до виробника; продати неспроможні товарні запаси та матеріали; змінити цінову політику щодо проданої продукції; змінити умови надання товарного кре-диту; змінити форми продажу продуктів на кредит; збільшити частку платіжної транзакції під час роз-рахунків із покупцем; прискорити інкасацію торго-вих зобов'язань, що минули.

У довгостроковій перспективі основними спо-собами оптимізації дефіциту грошових потоків є: залучення стратегічних інвесторів для збіль-шення капіталу; додаткова емісія акцій; отримання довгострокових фінансових кредитів; продаж частини (або загалом) суми фінансових інструментів інвестування; продаж (або оренда)

основної розстрочки, що не використовується; впровадження нових технологій, менш матері-альних, енергоємних та трудомістких; здійснення передачі методів обробки; збільшення співвідно-шення кінцевої продукції, яка користується вели-ким попитом; укладання договорів на довгостро-кове харчування тощо.

Негативні наслідки надмірного впливу грошо-вих потоків також слід розділити відповідно до періодів оптимізації.

У короткостроковій перспективі основними спо-собами оптимізації надлишкового руху грошових потоків є: придбання основних фондів, які потре-бують відновлення (ті, що використовують сучасні технології та забезпечують зменшення співвідно-шення матеріалів/продукції, споживання енергії та співвідношення робочої сили виробництву); розумне збільшення поточних витрат для задово-лення потреб операційної діяльності; розширене погашення кредиту тощо [3].

Під час оптимізації надмірного грошового потоку в довгостроковій перспективі слід: про-водити диверсифікацію виробництва; збільшити портфель; розширити зони розподілу продукції; прискорити періоди розвитку та початок реалі-зації реальних інвестиційних проектів; розши-рювати об'єкти та інвестиційні схеми за рахунок збільшення суми та схеми операційних та осно-вних фондів, розширити інвестиційний портфель, що дає змогу в кінцевому підсумку збільшувати фінансові результати не тільки після операційної діяльності, а й інвестиційної.

Вищезгадані підходи до оптимізації грошових потоків спільного підприємства не тільки впли-вають на динаміку формування позитивного та негативного грошових потоків, а й сприяють раці-ональному використанню надлишку фінансових коштів та збільшенню грошових потоків у резуль-таті успішної оптимізації позитивного грошового потоку. Проте, приймаючи управлінські рішення щодо оптимізації як дефіцитних, так і надмірних грошових потоків, слід вивчити, як саме викорис-товувані механізми можуть вплинути на вартість підприємства та наскільки високими можуть бути ризики непередбачених та небажаних результатів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Готівковий потік є важливим незалежним об'єктом фінансового управління спільним підприємством. Точна й усебічна оцінка заохочує підприємство до досягнення встановлених поточних та стратегічних цілей та допомагає формувати позитивні фінан-сові результати. Цей метод аналізу грошових пото-ків дає можливість оцінити здатність підприємства відшкодовувати наявні борги та виплачувати диві-денди, а також визначати важливість додаткової фінансової програми заздалегідь або раціонально розподіляти надлишок тимчасово вільних грошо-вих активів, щоб оптимізувати діяльність.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алфьорова І. Дослідження економічної сутності бюджетування та фінансового планування / І. Алфьорова, М. Колесникова // Економіка. – 2010. – № 3. – С. 7.
2. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / І.О. Бланк ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Ніка-центр, 2014. – 656 с.
3. Вороніна А.В. Управління грошовими потоками в умовах кризи / А.В. Вороніна // Економічні наукові Інтернет-конференції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.economy-confer.com.ua/full\\_article/622/](http://www.economy-confer.com.ua/full_article/622/). – 10.04.2011.
4. Деменіна О.М. Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства / О.М. Деменіна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 14–18.
5. Корзик С.Є. Стратегічне фінансове планування результатів діяльності підприємства / С.Є. Корзик // Економічний простір. – 2008. – № 12. – С. 86–94.
6. Марковський С.Н. Аналіз діяльності підприємств / С.Н. Марковський // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 25–35.
7. Шамшур А.О. Необхідність організації фінансового планування на підприємстві / А.О. Шамшур, О.В. Тітєвська // Економічний вісник Черкаського державного технологічного університету. – 2009. – № 4. – С. 161–164.

## ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА КАТЕГОРІЮ «РОЗВИТОК»

## THE EVOLUTION OF VIEWS ON CATEGORY «DEVELOPMENT»

Аналіз наукової літератури свідчить про те, що, категорія «розвиток» була і залишається предметом вивчення представниками багатьох наукових шкіл і напрямів: меркантилістами, фізіократами, засновниками класичної політекономії, економістами неокласичного напрямку, представниками інституціоналізму, неокейнсіанства, посткейнсіанства та науковцями сучасних напрямів теорії економічного розвитку. У статті проаналізовано теоретичні підходи до розуміння категорії «розвиток», що дає змогу побачити всю багатогранність даного поняття. Розкрито наявні підходи до розуміння даної категорії з погляду історичної ретроспективи. Проаналізовано термінологію слів «розвиток», «економічний розвиток». Виявлено, що найбільш повне висвітлення та обґрунтування категорія розвитку отримала у філософії – від античної до класичної німецької філософії.

**Ключові слова:** розвиток, економічний розвиток, теорія економічного розвитку, концепція екорозвитку, економічний ріст.

Анализ научной литературы свидетельствует о том, что категория «развитие» была и остается предметом изучения многих научных школ и направлений: меркантилистов, физиократов, основателей классической политэкономии, экономистов неоклассического направления, представителей институционализма, неокейнсианства, посткейнсианства и ученых современных направлений теории эконо-

мического развития. В статье рассмотрена сущность категории «развитие». Рассмотрены подходы к пониманию данной категории с точки зрения исторической ретроспективы. Проанализирована терминология слов «развитие», «экономическое развитие». Наиболее полное рассмотрение и обоснование категория «развитие» получила в философии – от античной до классической немецкой философии.

**Ключевые слова:** развитие, экономическое развитие, теория экономического развития, концепция экоразвития, экономический рост.

The analysis of scientific literature testifies that category «development» was and remains the article of study of the representatives of the many scientific schools and directions: mercantilists, physiocrats, the founders of classic political economy, economists of neoclassical direction, the representatives of institutional economic movement, neo-keynesianism, post-keynesianism and the scientists of the modern directions of theory of economic development. The article describes of the category «development», «economic development». The scientific study in the context of historical retrospective view. It was cleared up, that the most complete illumination and substantiation the category of development have got in philosophy - from ancient philosophy to classic German philosophy.

**Key words:** development, economic development, theory of economic development, concept of eco- development, economic growth.

УДК 330.34.011

Сита Є.М.

старший викладач кафедри економіки і підприємництва Херсонський національний технічний університет

**Постановка проблеми.** Економічна теорія як система знань про економічні процеси пройшла довгий шлях розвитку. На початковому етапі еволюції історико-економічних знань сутність категорії «розвиток» була представлена працями видатних філософів, істориків та політичних діячів, оскільки економічні погляди не виділяли у спеціальну галузь знань, вони були складником єдиної неподільної науки.

Ідея розвитку знаходить своє відображення у принципах історизму й є однією з провідних у всій історії філософії, природознавства та суспільствознавства [1, с. 454].

Поняття розвитку за своєю сутністю є досить багатогранною категорією. Саме тому актуальним є дослідження історичної ретроспективи усвідомлення даної категорії, визначення її сутності та особливостей використання у різних наукових сферах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти даної категорії розглядалися у роботах вітчизняних і зарубіжних науковців у контексті розуміння поняття розвитку як загальнонаукової категорії [1; 3; 5–9] і пізніше з погляду економічного розвитку [2; 4; 10; 11].

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення наявних підходів до визначення

поняття «розвиток» та виявлення особливостей трактування даної категорії на всіх етапах розвитку економічної думки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Аналіз наукової літератури свідчить, що категорія «розвиток» була й залишається предметом вивчення представниками багатьох наукових шкіл і напрямів: меркантилістами, фізіократами, засновниками класичної політекономії, економістами неокласичного напрямку, представниками інституціоналізму, неокейнсіанства, посткейнсіанства та науковцями сучасних напрямів теорії економічного розвитку.

До XVI ст. економічну думку стосовно поняття розвитку висвітлювали великі філософи, релігійні та політичні діячі, трактуючи це поняття з позиції створення світу, розвитку релігійного життя, розвитку суспільства та історичного розвитку мистецтва.

Найбільш повне висвітлення та обґрунтування категорія розвитку отримала у філософії – від античної філософії до класичної німецької філософії [2]. Так, в античній філософії ідея розвитку мала місце у роботах Анаксимандра, Емпедокла, Гесіота, Геракліта, Парменіда, Демокрита, Платона, Аристотеля та Плотина.

Згідно з філософською думкою Анаксимандра, наш світ співіснує одночасно з іншими, що постійно народжуються і вмирають. Він уважав, що світи вони виникли не в результаті створення, а в результаті розвитку.

Вагомий внесок у поняття розвитку у сфері природничих наук зробив Емпедокл.

Одним з перших грецьких філософів, який використав ідею загального напрямку історичного розвитку з песимістичним тлумаченням історії був Гесіот [3, с. 24].

Визначальним для подальшого розвитку грецької філософії вважається поняття мінливості світу, яке запроваджене Гераклітом [3, с. 25; 4, с. 58]. Він зазначав: «...усе існує і водночас не існує, оскільки все тече, все постійно змінюється, все знаходиться в постійному процесі виникнення і зникнення». У нього було прагнення уявити закони розвитку як циклічні, породжені космічними силами [3, с. 32]. Гераклітове відкриття зумовило виникнення філософських учень Парменіда, Демокрита, Платона і Аристотеля, які розглядали розвиток у контексті плинності світу.

Вчення греків у багатьох вагомих аспектах відрізнялися від сучасних уявлень. Винятком можна вважати погляди Аристотеля, який розглядав розвиток як певний принцип, за якими сутність явища є елементами системи цілого [2, с. 9; 5, с. 137].

Серед представників грецької філософії у Платона вперше зустрічається своєрідне уявлення про еманацию, яке являє собою зворотний еволюції процес, тобто поступове погіршення явищ [2; 5, с. 137].

У період Середньовіччя питання розвитку практично не знайшло свого відображення внаслідок панування у ті часи теологічного світогляду. Проте серед представників цього періоду можна виділити Августина, який звернув увагу на проблематику формування людської особистості та розвитку суспільства.

Серед представників епохи Відродження можна виділити Бернардіно Телезія та Джордано Бруно, в роботах яких розглядаються тенденції розвитку духовного життя.

Проблема розвитку розглядається представниками західноєвропейської філософії, такими як Ф. Бекон, Р. Декарт, Г. Лейбніц та Б. Спіноза.

Ф. Бекон у творах «Новий Органон» та «Нова Атлантида» проникливо передбачав надзвичайно важливу роль науки в подальшому розвитку суспільства [6]. У творі Р. Декарта «Міркування про метод» викладено принципи його філософії, одною з частин якої є засоби розвитку наук. Ядром філософської системи Г. Лейбніца є вчення про «монади» – монадологія. Монади вчений характеризує як прості неподільні субстанції, здатні до активної діяльності. Розвиток, який відбувається у світі, він пояснює різним рівнем розвитку монад [7]. Поняття розвитку згадується у «Трактаті про вдовоконалення розуму» Б. Спінози.

У німецькій класичній філософії поняття розвитку розглядається в роботах І. Канта, Й. Фіхте, Ф. Шеллінга, Г. Гегеля.

І. Кант у праці «Всезагальна природна історія і теорія неба» (1775 р.) розробив гіпотезу виникнення Всесвіту, в якій указував на те, що процес виникнення, розвитку і загибелі світів є постійним. Й. Фіхте представляв розвиток суспільства як процес відчуження «Я» у сферу культури і водночас прагнення знову злитися, прийти до тотожності із собою. Ф. Шеллінг, базуючись на основі проведеного аналізу діалектичних зв'язків ідеї та образу, визначає закономірності історичного розвитку мистецтва.

Філософія Г. Гегеля – це об'єктивний ідеалізм. Першоосновою світу є Абсолютний дух («Абсолютна ідея»). Завдяки саморозвитку абсолютної ідеї світ перебуває у безперервній і постійній зміні, розвитку. Вивчаючи особливості саморозвитку духу, Г. Гегель уперше представив діалектику як теорію розвитку і метод пізнання у систематичному вигляді, сформулювавши основні принципи, закони і категорії діалектики. Розвиток Г. Гегель розуміє не як простий кількісний ріст, а як складний суперечливий процес: «Усі речі суперечливі в самих собі... Протиріччя є корінь всякого руху і життєдіяльності; лише оскільки щось має в самому собі протиріччя, воно рухається, має імпульс і діяльність» (закон єдності і боротьби протилежностей) [8].

У період пізнього меркантилізму було започатковано пізнання законів розвитку і внутрішнього механізму функціонування ринкової економіки. Представниками цього періоду (Томас Мен, Антоніо Серра, Жан Батіст Кольбер, Антуан Монкрент'єн та ін.) розглядалося значення еластичності грошової системи в економічному розвитку та була розроблена одна з можливих моделей розвитку міжнародної торгівлі на підставі товарного характеру виробництва.

У середині XVIII ст. внаслідок загострення соціально-політичних і економічних суперечностей, необхідності вирішення аграрних проблем у Франції розвивається економічна школа фізіократів – особлива складова частина класичної політекономії. Яскравими представниками цього періоду були Франсуа Кене, Анн Робер Жак Тюрго.

У своїх роботах Франсуа Кене розглядав економічний розвиток у контексті розвитку сільського господарства. Анн Робер Жак Тюрго є автором однієї з перших теорій прогресу. Особливе місце у його соціологічній концепції займає поняття розвитку. Він створив унікальну для свого часу теорію розвитку суспільства, в якій зазначав, що рід людський, який розглядається з моменту свого зародження, можна представити у вигляді нескінченного цілого, яке, як і будь-який індивідум, має свій стан дитинства і свій прогрес. Усі процеси у сфері



людського буття Тюрго розглядав із позиції руху на шляху прогресу, при цьому не допускаючи думки про наявність переривів у поступальному русі.

У період XVIII–XIX ст. поняття розвитку розглядалося засновниками класичної політекономії, серед представників якої – А. Сміт, Д. Рікардо, В. Петі, П. Буагільбер. А. Сміт створив «першу, повноцінну працю, в якій викладено загальну основу економічної науки». У відомій роботі «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) він підкреслює важливість накопичення капіталу як важливого елементу економічного розвитку.

Продовжуючи справу А. Сміта, у 1817 р. Д. Рікардо у роботі «Початок політичної економії і податкового оподаткування» розробляє теорію економічного розвитку, що має динамічний характер, при цьому важливим він вважає розподілення доходів за факторами виробництва.

Пізніше поняття розвитку висвітлено в роботах економістів неокласичного напрямку, серед яких – Густав Кассель, Джон Бейтс Кларк, Френсіс Еджуорт, Альфред Маршалл, Кнут Вексель та ін.

Важливо відзначити три головні характерні особливості неокласичних уявлень про економічний розвиток [9]:

1) Розвиток – це поступовий процес, для якого характерні, як правило, органічний ріст і еволюція.

2) Розвиток – це гармонічний процес, блага якого дістаються усім головним групам одержувачів доходів і розповсюджуються на всю систему, оскільки економіка носить такий характер, що всі її елементи взаємопов'язані і доповнюють один одного.

3) Можна розраховувати на постійний економічний прогрес, оскільки результати відкриття нових джерел ресурсів і технічних нововведень, мабуть, переважають ефект зниження віддачі від наявних обмежених ресурсів.

Засновники інституціоналізму – Т. Веблен, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Я. Тінберген – зробили вагомий внесок у формування теорії соціально-економічного розвитку корпорацій, зокрема психологічної концепції розвитку економічних процесів.

У роботах Артура Льюїса, Рагнара Нурксе, Уолта Уитмена Росту, Пола Н. Розенштейн-Родана, Холіса Чинері особливу увагу приділено накопиченню заощаджень як важливому елементу економічного розвитку, а не ролі підприємця, при цьому увагу акцентують на важливості планування у забезпеченні процесу розвитку.

Головною умовою, згідно з теорією Уолта У. Росту є мобілізація внутрішніх і іноземних заощаджень, необхідних для достатнього інвестування з метою економічного росту. Економічний механізм, що показує, як інвестиції можуть прискорити ріст, описується моделлю Харрода-Домара. Проте, на жаль, механізм економічного розвитку, що лежить в основі теорії стадій розвитку, працює не завжди,

оскільки накопичення заощаджень та інвестицій іноді не є достатньою умовою. У моделях Росту і Харрода-Домара не враховано такі важливі фактори, як наявність компетентних управлінців, кваліфікованих робітників, спроможність планувати й управляти великою кількістю проектів, що пов'язані з розвитком.

Однією з найбільш відомих теоретичних моделей розвитку є двохсекторна модель надлишкової економіки Артура Льюїса, лауреата Нобелівської премії, яка була створена їм у середині 1950-х років. Пізніше, у кінці 60-х років та на початку 70-х років, вона була розширена та формалізована Джоном Фаєм і Густавом Рейнісом.

Одна з найбільш відомих моделей структурних змін була розроблена економістом Холлінсом Ченери на основі емпіричного аналізу розвитку країн третього світу в післявоєнний період. Автор зазначає, що темпи і форми розвитку можуть сильно відрізнятися залежно як від внутрішніх, так і зовнішніх факторів, багато з яких не є підконтрольними окремій країні. Проте модель дає змогу виділити певні напрями та форми розвитку, які є загальними для всіх країн.

Йозеф А. Шумпетер у своїх роботах («теорія інновацій», принцип «творчого руйнування», «теорія економічного розвитку» [10]) відкидає неокласичне уявлення про розвиток як поступовий гармонічний процес. Навпаки, він наголошував, що розвиток є результатом дисгармонічних стрибків у результаті освоєння нових інвестиційних проектів. Він стверджує, що розвиток – це певне чергування не досить довгих періодів процвітання та депресії. Центральне місце у його аналізі економічного розвитку займає підприємець, який діє як новатор. Основна ідея теорії полягає у тому, що розвиток економіки ґрунтується на впровадженні новинок, інновацій. Автор наполягав, що в процесі розвитку старі продукти і колишні форми виробництва витісняються, а припинення новаторських зусиль призводить до дефляційних тенденцій і депресії. Поступово формується нова основа економічної організації, до якої пристосовуються фірми. Розвиток економіки при цьому набуває циклічного характеру.

Американський учений Девід Макклелланд у своїх наукових працях ключову роль приділяв підприємцю як рушійній силі економічного розвитку. Він стверджував, що суспільство, в якому високо розвинуті мотиви досягнення, мають більш енергійних підприємців, які, своєю чергою, сприяють прискореному економічному росту.

По праву першою концепцією нового часу слід назвати концепцію екорозвитку, яка була вперше озвучена на Першій усьвітній конференції з питань навколишнього світу (Стокгольм, 1972 р.) у доповіді Моріса Стронга. У цьому доповіді були вперше сформувані ідеї порівняння економічного

розвитку з можливостями природних систем, ідея врівноваженості, збалансованості між економічними й екологічними вимогами. Суть концепції полягала в тому, що економічний ріст можливий тільки у рамках допустимого еколого-економічного балансу [11, с. 48]. Пізніше ця концепція була плавно трансформована в концепцію стійкого розвитку (доклад Гро Харлен Брундтланд, 1987 р).

## Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, проаналізовані теоретичні підходи до розуміння категорії «розвиток» дають змогу побачити всю багатогранність цього поняття. Проведене наукове дослідження в контексті історичної ретроспективи дає змогу зробити висновок, що категорія «розвиток» знаходилася у центрі уваги науковців упродовж усієї історії розвитку людства та еволюції її пізнання. Саме тому вельми актуальним вважаємо подальше дослідження ключових аспектів даної категорії, зокрема економічного розвитку, та вивчення наявних теорій економічного розвитку.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Философская энциклопедия / Ред. Ф.В. Константинов. – М. : Наука логики, Синети, 1967. – Т. 4. – 592 с.
2. Погорелов Ю.С. Оцінювання та моделювання розвитку підприємства : [монографія] / Ю.С. Погорелов. – Луганськ : Глобус, 2010. – 512 с.
3. Поппер К. Відкрите суспільство та його вороги. Т. 1. У полоні Платонівських чар / К. Поппер ; пер. з англ. О. Коваленко. – К. : Основи, 1994. – 444 с.
4. Капліна А.С. Поняття «розвиток» у категоріальному апараті теорії розвитку / А.С. Капліна // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24(11). – С. 57–63.
5. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. – 1904. – Т. 1.
6. Петрушенко В.Л. Філософія : [навч. посіб.] / В.Л. Петрушенко. – Львів : Новий Світ – 2000, 2011. – 647 с.
7. Лейбниц Г.В. Монадология / Г.В. Лейбниц // Сочинения : в 4-х т. – М. : Мысль, 1982. – 636 с.
8. Губар О.М. Філософія: інтерактивний курс лекцій : [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів] / О.М. Губар. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 416 с.
9. Современная экономическая мысль / Ред. В.С. Афанасьев, Р.М. Энгов. – М. : Прогресс, 1981.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 456 с.
11. Акимова Т.А. Экономика устойчивого развития : [учеб. пособ.] / Т.А. Акимова, Ю.Н. Мосейкин. – М. : Экономика, 2009. – 430 с.

## РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

### РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

### RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE PERFORMANCE OF INVESTMENT-INNOVATION DYNAMICS IN THE BLACK SEA REGION

УДК 332.1

**Зубков Р.С.**

к. е. н., доцент кафедри підприємництва, управління та адміністрування Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини вищого навчального закладу «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»»

*У статті розглянуто проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств Причорноморського регіону України. Автором визначено загальну тенденцію показників інноваційно-інвестиційної активності підприємств, а також досліджено динаміку інноваційної активності на промислових підприємствах Причорноморського регіону України.*

**Ключові слова:** інновація, Причорноморський регіон, промислові підприємства, інвестор.

*В статье рассмотрены проблемы инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий Причерноморского региона Украины. Автором определена общая тенденция показателей*

*инновационно-инвестиционной активности предприятий, а также исследована динамика инновационной активности на промышленных предприятиях Причерноморского региона Украины.*

**Ключевые слова:** инновация, Причерноморский регион, промышленные предприятия, инвестор.

*The article deals with problems of innovative-investment activity of the industrial enterprises of the black sea region of Ukraine. The author defines the General trend of indicators of innovative-investment activity of enterprises and the dynamics of innovative activity at industrial enterprises of the black sea region of Ukraine.*

**Key words:** innovation, The Black sea region, industrial enterprises, investor.

**Постановка проблеми.** Сучасна нестабільна економічна та політична ситуація в Україні здійснює негативний вплив на соціально-економічний розвиток країни, що виразилося в скороченні обсягів виробництва і грошових доходів на душу населення, зростанні безробіття і соціальної напруги, а також призвело до зниження інвестиційної привабливості вітчизняних суб'єктів господарювання, оцінка якої є основою для прийняття рішення інвестором про вкладення фінансових ресурсів. Наявні методики оцінки не дають змогу повною мірою врахувати ті умови, які визначають привабливість об'єкта інвестування. Це стало особливо важливим внаслідок обмеження джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств. При цьому потреба в нарощенні фінансування інвестиційної діяльності зростає, зокрема, для нівелювання наслідків кризи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств України висвітлено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема в працях В. Александрової, Л. Антонюка, Ю. Бажала, П. Бубенка, В. Гейця, В. Гриньової, Г. Демченко, О. Єрмакової, С. Ілляшенка, М. Ситницького, П. Хорів, С. Фірсової, Л. Федулової, Д. Черваньова.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в ретроспективному аналізі показників інвестиційно-інноваційної динаміки Причорноморського регіону.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Традиційно всі інвестиції за формою вкладення поділяють на інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення) і фінансові (портфельні) інвестиції. Загальний обсяг капітальних інвестицій в Україні та обсяг інвестицій по досліджуваних областях за видами активів і джерелами фінансування за останні 5 років представлено в табл. 1.

Протягом аналізованого періоду (2012–2016 рр.) інвестиційна активність в Україні характеризувалась зростанням після 2014 р., як і по Причорноморському району, в якому в 2016 р. сума капітальних інвестицій зросла більше ніж вдвічі. За 5 років обсяг капітальних інвестицій по Україні збільшився на 19,4%, проте в Причорноморському районі зростання було нерівномірним: в Миколаївській області – на 107,2%, Херсонській області – на 88%, Одеській області – на 13,3%. За видами активів найбільше інвестовано в матеріальні активи: 2012 р. – 96,6%, 2013 р. – 95,8%, 2014 р. – 96,6%, 2015 р. – 93,3%, 2016 р. – 96,7% від загального обсягу. Подібна тенденція спостерігається і в досліджуваних областях. Негативним за останній рік є скорочення питомої ваги (з 6,7% до 3%) інвестицій в нематеріальні активи в Україні майже на 50% та в Миколаївській області на 26,7% (з 1,5% до 1,1%). Водночас в Херсонській та Одеській областях питома вага капітальних інвестицій в нематеріальні активи зросла вдвічі, а саме з 0,7% до 1,6% та з 1% до 2% відповідно.

**Капітальні інвестиції в Україні, зокрема в Херсонській, Миколаївській, Одеській областях за видами активів за 2012–2016 рр.**

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р. у % до 2012 р.
Абсолютні показники, млн. грн.						
Капітальні інвестиції, всього	273 256,0	249 873,4	219 419,9	273 116,4	326 163,7	119,4
У % до попереднього року	х	91,4	87,8	124,5	119,4	х
Херсонська область	2 436	2 125	2 208	3 107	4 591	188,5
Миколаївська область	4696	5009	3 771	5 990	9 730	207,2
Одеська область	13 230	10 415	8 451	1 660	14 988	113,3
Всього по Причорноморському району	20 362	17 549	14 430	10 757	29 309	143,9
1) Капітальні інвестиції в матеріальні активи	264 853,7	239 393,6	212 035,1	254 730,9	315 416,7	119,1
У % до попереднього року	х	90,4	88,6	120,1	123,8	х
Херсонська область	2 420	2 109	2 182	3 090	4 520	186,8
Миколаївська область	4 625	4 981	3 735	5 897	9 625	208,1
Одеська область	13 095	10 341	8 317	1 590	14 685	112,1
Всього по Причорноморському району	20 140	17 431	14 234	10 577	28 830	143,1
2) Капітальні інвестиції в нематеріальні активи	8 402,3	10 479,8	7 384,8	18 385,5	10 747,0	127,9
У % до попереднього року	х	124,7	70,5	249,0	58,5	х
Херсонська область	16	16	26	18	72	450,0
Миколаївська область	71	28	37	93	105	147,9
Одеська область	135	74	134	70	303	224,4
Структура, %						
Капітальні інвестиції, всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	х
1) Капітальні інвестиції в матеріальні активи	96,9	95,8	96,6	93,3	96,7	99,8
Херсонська область	99,3	99,3	98,8	99,4	98,4	99,1
Миколаївська область	98,5	99,4	99,0	98,4	98,9	100,4
Одеська область	99,0	99,3	98,4	95,8	98	99,0
2) Капітальні інвестиції в нематеріальні активи	3,1	4,2	3,4	6,7	3,3	107,2
Херсонська область	0,7	0,7	1,2	0,6	1,6	228,6
Миколаївська область	1,5	0,6	1,0	1,6	1,1	73,3
Одеська область	1	0,7	1,6	4,2	2	200,0

Джерело: розраховано на підставі [1; 2–4]

Через те, що протягом 2014–2015 рр. простежується тенденція зниження інвестицій загалом в регіон, можемо бачити, що найбільшого скорочення прямих іноземних інвестицій зазнала Миколаївська область (7,07%), середню сходинку зайняла Одеська область (6,8%), а Херсонська, навпаки, підвищила показник (на 1,15%) (табл. 2).

За надходженням прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на душу населення в різкому відриві знаходиться Одеська область, майже втричі випередивши дві інші, хоча індикатор за останній рік спав (-6,39%). Зниження простежується і по Миколаївській області (-6,67%), а по Херсонській

області виявлена зовсім інша тенденція, а саме протягом 2014–2015 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій на душу населення піднявся до рівня 198 дол. США на одну особу, або +1,64% (рис. 1).

Доля підприємств, що впроваджують інновації та інвестиції, має різке зниження з 2000 р. до 2006 р. (з 18% до 11,2%), після чого спостерігаємо поступове зростання до 18,9% у 2016 р. (за зменшення під час фінансової кризи 2008–2009 рр., коли доля склала 12,8%) (рис. 2). При цьому у витратах на інновації переважають витрати на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення, а не на дослідження і розробки.

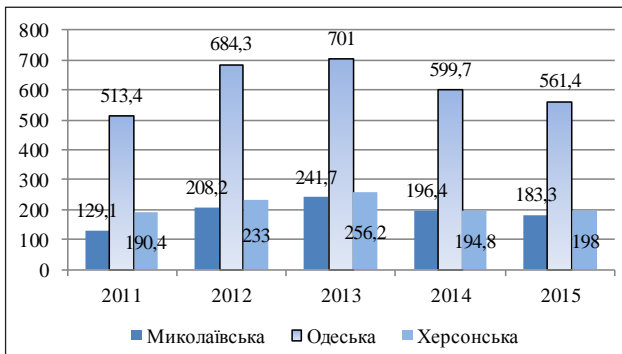


Таблиця 2

**Динаміка іноземних інвестицій в економіку Причорноморського регіону за 2000–2015 рр.**

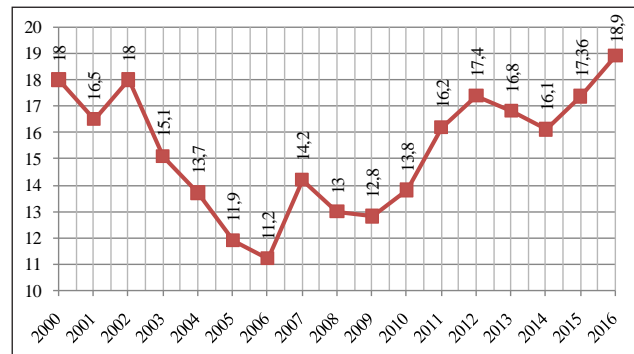
Рік	Області					
	Херсонська		Миколаївська		Одеська	
	млн. дол. США	Динаміка, % +/- від попереднього року	млн. дол. США	Динаміка, % +/- від попереднього року	млн. дол. США	Динаміка, % +/- від попереднього року
2000	25,9	Х	36,3	х	183,5	х
2001	35,2	35,9	45,4	25,1	203	10,6
2002	45	27,8	60,4	33,0	235,7	16,1
2003	55,2	22,7	64,3	6,5	291,2	23,5
2004	64,5	16,8	174,9	172,0	380	30,5
2005	92,9	44,0	75,8	-56,7	517,8	36,3
2006	109,2	17,5	123,7	63,2	599,3	15,7
2007	127,5	16,8	113	-8,6	718,7	19,9
2008	174,1	36,5	136,8	21,1	880,8	22,6
2009	192,9	10,8	161,8	18,3	970,2	10,1
2010	179,6	-6,9	162,7	0,6	1 042	7,4
2011	185,5	3,3	165,4	1,7	1 107,3	6,3
2012	188,6	1,7	152,3	-7,9	1 220,5	10,2
2013	251,5	33,4	244,7	60,7	1 629,1	33,5
2014	275,2	9,4	282,8	15,6	1 671,7	2,6
2015	208,2	-24,3	228,9	-19,1	1 430,4	-14,4

Джерело: розраховано на підставі [1–4]



**Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції на одну особу населення в областях Причорноморського регіону України у 2011–2015 рр., дол. США**

Джерело: побудовано на підставі [2–4]



**Рис. 2. Питома вага підприємств України, що займалися інвестиційно-інноваційною діяльністю протягом 2000–2016 років**

Джерело: розраховано на підставі [1]

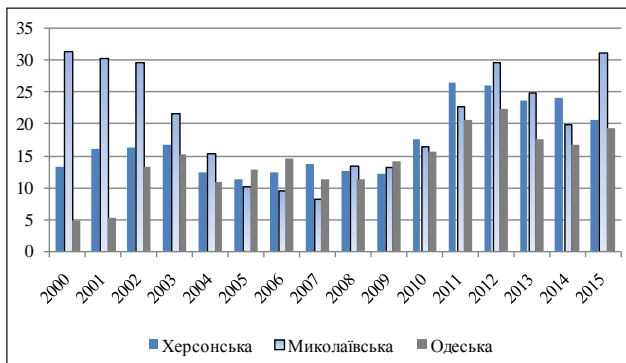
Якщо говорити про підприємства Причорноморського району (Херсонська, Миколаївська, Одеська області), то можна побачити значне перевищення цього показника за загальноукраїнський (рис. 3).

Особливо це помітно на діаграмі рис. 3, з якої видно, що питома вага інвестиційно-інноваційно спрямованих підприємств Миколаївської області на кінець 2015 р. складає 31,2%.

Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств складаються з власних коштів, бюджетних коштів, коштів вітчизняних та

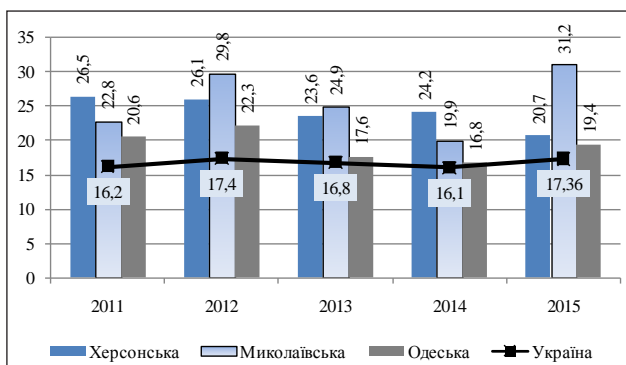
іноземних інвесторів та інших джерел. Моніторинг обсягів та джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Причорномор'я в період з 2000 по 2015 рр. показав, що за цей період спостерігаються як зростання, так і зменшення фінансування інноваційної діяльності (рис. 5).

Наприклад, найбільшу суму витрат на інноваційну діяльність у Миколаївській та Херсонській областях було зафіксовано у 2013 р., а саме 716,5 та 161,4 млн. грн. відповідно, в Одеській області максимальне значення фінансування було зафік-



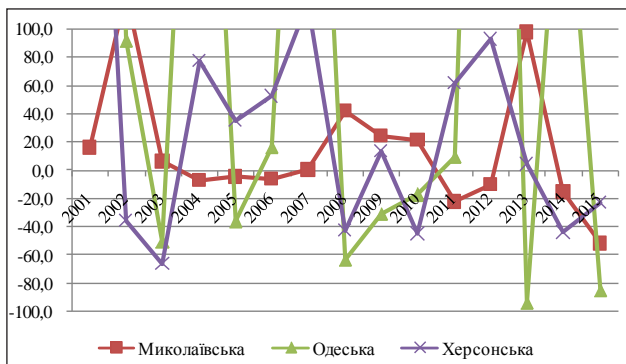
**Рис. 3. Пітома вага підприємств Причорноморського району, що займалися інвестиційно-інноваційною діяльністю протягом 2000–2015 рр.**

Джерело: розраховано на підставі [2–4]



**Рис. 4. Порівняння питомих ваг підприємств Причорноморського району із загальноукраїнським показником протягом 2011–2015 рр.**

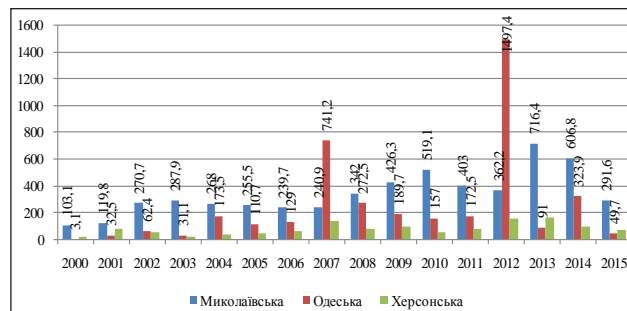
Джерело: розраховано на підставі [20; 21–23]



**Рис. 5. Динаміка джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Причорномор'я в період з 2001 по 2015 рр. (у % до попереднього року)**

Джерело: розраховано на підставі [2–4]

совано у 2012 р., коли воно склало 1 497,4 млн. грн. Водночас слід відзначити, що у 2014 р. можна простежити тенденцію до зменшення фінансування інноваційної діяльності, також у Миколаївській області обсяг фінансування за рік зменшився на 109,7 млн. грн., або на 18,1%, це саме стосується і Херсонщини (8,4%) (рис. 6).



**Рис. 6. Обсяги фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств Причорномор'я в період з 2000 по 2015 рр. (млн. грн.)**

Джерело: розраховано на підставі [2–4]

В Одеській області простежується протилежна тенденція, після втрати позицій у 2013 р. показник почав стрімко зростати і майже втричі перевищив значення 2013 р. (+255,81%).

Розподіл витрат за напрямками коштів свідчить про збільшення рівня фінансування власних досліджень по кожній з областей Причорноморського регіону. Неможливо оминати увагою той аспект, що велика частка припадає на статтю інших джерел, особливо по Одеській області (у 2012 р. цей показник становив 761,5 млн. грн., що склало половину всіх інвестицій), по інших областях залучені кошти є незначними.

Протягом періоду спостереження максимальний інтерес з боку інвесторів до Миколаївської області був зафіксований у 2012–2014 рр. Одеська область особливо зацікавила інвесторів у 2012 р., залучивши іноземних коштів у сумі 600,0 млн. грн. Менш за все зацікавлені іноземні інвестори вкладати кошти в промислові підприємства Херсонщини.

У зв'язку з тим, що Державна служба статистики України виконує вимоги Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації, цей аспект неможливо більш докладно розкрити.

Вітчизняні інвестори були активно зацікавлені у фінансуванні розвитку підприємств лише в Миколаївській області. Аналіз структури та обсягів витрат на інноваційну діяльність свідчить про те, що на технологічні інновації у 2011–2015 рр. із загального обсягу витрат переважна частка коштів витрачена на придбання машин та обладнання, пов'язані з впровадженням інновацій. Так, в Одеській області в 2012 р. значення цього показника досягло 1 460,5 млн. грн.

Натомість у Миколаївській області особлива увага промислових підприємств зосереджена на дослідженнях і розробках, загальна сума витрат яких досягла максимального значення у 2013 р. і склала 609,8 млн. грн.

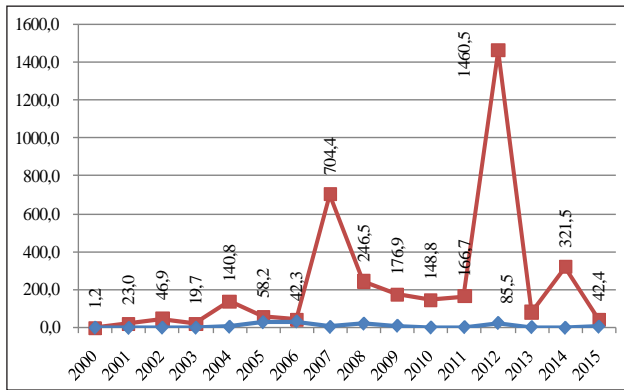


Рис. 7. Обсяги фінансування придбання машин та обладнання, пов'язані з впровадженням інновацій, а також дослідження і розробки в Одеській області в період з 2000 по 2015 рр. (млн. грн.)

Джерело: розраховано на підставі [2]

Менше всього організації Одеської області зацікавлені у зовнішніх НДР, відповідний показник протягом 2013–2015 постійно знижується (62,93%), у Миколаївській області спостерігається його пікове значення лише у 2013 р. (11,9 млн. грн.). Щодо придбання внутрішніх НДР, то характерна тенденція «стрімкого коливання» по кожній області регіону, підприємства то активно фінансують внутрішні розробки, то швидкими темпами скорочують видатки.

Аналізуючи динаміку інвестицій в інновації (табл. 1.7), можемо відзначити, що у 2010–2015 рр. простежуються перепади. Так, в Миколаївській області у 2013 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності різко збільшується з 362 203,2 тис. грн. в 2012 р. до 716 449,3 тис. грн., а вже через рік вони становлять 291 578,5 тис. грн.; однак якщо взяти цей показник з розрахунку на одне підприємство, то суми залишаються неадекватними потребам. Аналогічну тенденцію спостерігаємо по двом іншим областям.

Виходячи зі статистичних даних табл. 1.7, можемо дійти висновку, що у придбанні нових технологій зацікавлені лише промислові підприємства Херсонщини, які вклали максимальну кількість коштів у 2014–2015 рр. на загальну суму 143,2 млн. грн.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, компаративний аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності промислових за період з 2000 по 2015 рр. показав, що за цей період спостерігаються як зростання, так і зменшення фінансування інноваційної діяльності. Найбільшу суму витрат на інноваційну діяльність у Миколаївській та Херсонській областях було зафік-

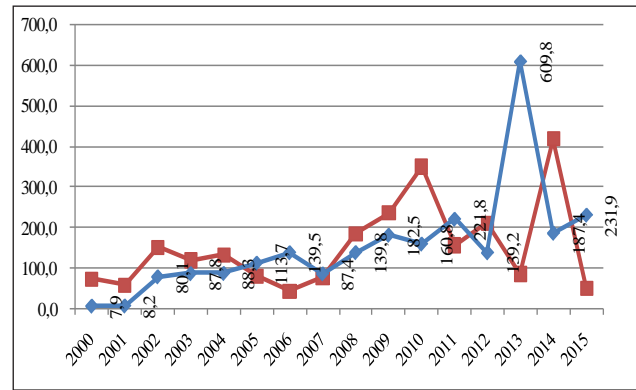


Рис. 8. Обсяги фінансування придбання машин та обладнання, пов'язані з впровадженням інновацій, а також дослідження і розробки в Миколаївській області в період з 2000 по 2015 рр. (млн. грн.)

Джерело: розраховано на підставі [22]

совано у 2013 р. (716,5 та 1 613,7 млн. грн. відповідно), в Одеській області максимальне значення фінансування було зафіксовано у 2014 р., коли воно склало 1 497,4 млн. грн. Простежується тенденція до скорочення фінансування інноваційної діяльності, у Миколаївській області обсяг фінансування за останній рік зменшився на 109,7 млн. грн. (-18,1%), це саме стосується і Херсонщини (-8,4%). Аналіз структури та обсягів витрат на інноваційну діяльність свідчить про те, що на технологічні інновації у 2000–2015 рр. із загального обсягу витрат переважна частка коштів витрачена на придбання машин та обладнання, пов'язані з впровадженням інновацій. Так, в Одеській області в 2012 р. значення цього показника досягло 1 460,5 млн. грн., натомість у Миколаївській області особлива увага промислових підприємств зосереджена на дослідженнях і розробках, загальна сума витрат яких досягла максимального значення у 2013 р., коли вона склала 609,8 млн. грн.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mk.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>.

РОЗВИТОК ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ:  
БІХЕВІОРИСТИЧНИЙ АСПЕКТTHE DEVELOPMENT OF PRYCHORNOMORSKIY REGION:  
A BEHAVIORAL ASPECT

*У статті розглянуто передумови використання біхевіористичної концепції фінансів на рівні фірм. Досліджено фактори успішного функціонування фірм на території Причорноморського регіону. Розглянуто альтернативні способи фінансування підприємств регіону в умовах збитковості. Продемонстровано шляхи мінімізації інформаційної асиметричності. Наведено статистичну демографію підприємств Причорноморського регіону в контексті менеджерського оптимізму.*

**Ключові слова:** Причорноморський регіон, біхевіоризм, поведінкові фінанси, інформаційна асиметрія, менеджерський оптимізм.

*В статье рассмотрены предпосылки использования биовиористической концепции финансов на уровне фирм. Исследованы факторы успешного функционирования фирм на территории Причерноморского региона. Рассмотрены альтернативные способы финансирования*

*предприятий региона в условиях убыточности. Продемонстрированы пути минимизации информационной асимметрии. Приведена статистическая демография предприятий Причерноморского региона в контексте менеджерского оптимизма.*

**Ключевые слова:** Причерноморский регион, биовиоризм, поведенческие финансы, информационная асимметрия, менеджерский оптимизм.

*The preconditions of use of behavioral concept of finance at the firm level are considered in the article. The factors of firms in Prychornomorskiy region successful functioning are investigated. Alternative ways of enterprises' financing in terms of loss are considered. The ways of information asymmetry minimization are demonstrated. The statistical demography of enterprises in Prychornomorskiy region in the context of managerial optimism is given.*

**Key words:** Prychornomorskiy region, behaviorism, behavioral finance, information asymmetry, managerial optimism.

УДК 336.64

**Кузьмук (Жилко) С.Г.**аспірант кафедри фінансів і кредиту  
Чернівецький національний університет  
імені Юрія Федьковича

**Постановка проблеми.** Біхевіористичні (поведінкові) фінанси – новітній напрям дослідження поведінки економічних суб'єктів, який розглядає людину не як стовідсотково раціонально мислячий і комерційно налаштований суб'єкт, а як соціалізований організм, який приймає рішення в умовах невизначеності та інформаційної асиметричності, обмеженості ресурсів та під впливом особистісних характеристик та емоційного наповнення, ментальності та власного світосприйняття, котрі викривляють раціональність прийнятих рішень. Актуальність досліджень у цій сфері підтверджує і той факт, що прихильники біхевіоризму (Д. Аріелі, Д. Канеман, К. Санстейн, Р. Талер) застосовували свої наукові підходи в практичній діяльності на державному рівні, виконуючи в різні часові проміжки роль економічних радників президента Сполучених Штатів Б. Обами. Крім того, сучасні закордонні наукові дослідження [1] констатують, що у сфері економіки загалом та фінансів зокрема адекватно пояснити процес прийняття рішень, удаючись тільки до аналізу раціональної поведінки на основі формалізованих правил, неможливо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед закордонних наукових кіл біхевіористичні фінанси активно досліджуються на рівні індивідуумів (М. Вебер, М. Федотова, Р. Еверт та ін.). Важливо відзначити, що в 2002 та 2017 рр. Нобелівським комітетом були відзначені економісти, які продукували безпосередньо дослідження біхевіоризму (Д. Канеман, В. Сміт та Р. Талер), а в інші роки лауреатами Нобелівської премії ставали вчені-економісти, дослідження яких були дотичними до постулатів біхевіоризму.

Однак на теренах вітчизняної науки цей напрям дослідження розвивається недостатньо, що формує необхідність пошуків наукової діяльності в даному напрямі на всіх рівнях. Так, О. Терещенко [2, с. 106] вважає за доцільне виокремити біхевіористичні корпоративні фінанси як окремий підрозділ біхевіористичних фінансів, який вивчає процеси прийняття фінансових рішень на корпоративному рівні з урахуванням психологічних і ментальних особливостей учасників фінансових відносин, оскільки рішення на рівні корпорацій приймаються керівниками та менеджерами, які не позбавлені названих властивостей суб'єктивізму (хоча, як слушно зауважує М. Вебер [3], біхевіористичні фінанси не слід протиставляти сучасним корпоративним фінансам, а поведінкові фінанси є необхідним до них доповненням). На нашу думку, такий підхід певною мірою можна трансплювати і на мезорівень у контексті виявлення закономірностей у поведінці та дослідження наявних поведінкових ефектів фірм конкретного регіону (в даному випадку Причорноморського), що на даний момент залишається невирішеним наукою завданням.

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення можливостей використання поведінкових фінансів для аналізу розвитку Причорноморського регіону.

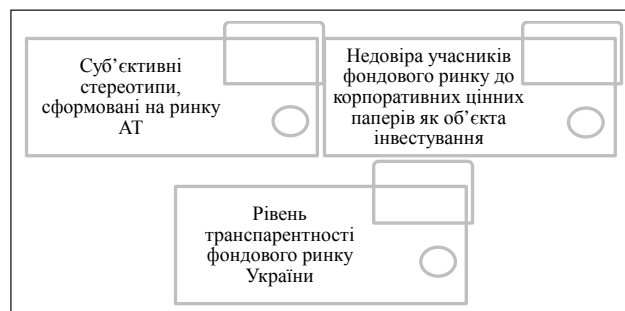
**Виклад основного матеріалу дослідження.** Причорноморський регіон є найбільшим в Україні як за показником чисельності населення, так



і за територіальною ознакою. Міжнародною його спеціалізацією є морський та залізничний транспорт. У внутрішньодержавному поділі праці Причорноморський регіон спеціалізується на виробництві продукції сільського господарства (зерна, соняшнику, овочів, фруктів, винограду, вівни), харчової промисловості (плодоовочевих консервів, виноградних вин, шампанського, коньяку, ефірної олії, тютюнових виробів), рибної та легкої (бавовняних, вовняних тканин) промисловості, випуску продукції машинобудування (судна, верстати, преси, сільськогосподарські машини) і хімії (бром, лак, кальцинована сода, діоксид титану) [4]. Регіон має унікальні (переважно на загальнодержавному рівні) рекреаційні можливості, які сформуливали специфічний та вагомий (навіть із погляду міжнародної спеціалізації) рекреаційний комплекс, який включає курортне господарство, туризм і сферу відпочинку.

Регіон має найвищий серед економічних районів України та вищий, ніж у цілому по Україні (55,8%), показник працездатного населення (57,3%) [5]. Однак усі ці позитивні передумови інтенсивного економічного розвитку регіону в цілому та його підприємств зокрема не забезпечують безперерійно успішної діяльності бізнесових одиниць на його території (табл. 1).

Як видно з даних таблиці, господарюючи суб'єкти як Миколаївської, так і Одеської областей протягом останніх п'яти років є здебільшого збитковими у загальнообласному розрізі, що тягне за собою негативний фінансовий результат Причорноморського регіону загалом (за винятком II кварталу 2017 р.). Неприятливий фінансовий стан досліджуваних фірм звужує можливість використання внутрішніх джерел фінансування (через відсутність нерозподіленого прибутку), а також обмежує доступ до банківського кредитування (через зниження платоспроможності). У таких умовах українські фірми «змушені» інтегруватися в фондовий ринок, який водночас формує і значні можливості для своїх учасників, і не менш суттєві загрози (рис. 1).



**Рис. 1. Причини деформацій у механізмах, що забезпечують зв'язок корпоративних фінансів на ринку капіталів в Україні**

Ці специфічні умови функціонування українського ринку капіталів спричиняють одне з найбільш вагомих зрушень раціональності менеджерів та управлінців фірм, передбачене біхевіористичними фінансами, – прийняття рішень в умовах асиметричності інформації. Так, рішення, що приймаються в умовах асиметричного розподілу інформації, у західній літературі отримали назву *second best*, тобто друге найкраще рішення. Прийняття першого найкращого рішення (*first best*), є можливим лише в умовах симетричного (однакового для всіх учасників ринку) розподілу інформації та відсутності витрат на забезпечення такого розподілу [7], що в умовах реального (не теоретично ідеального) ринку є неможливим.

Існує низка інструментів для мінімізації інформаційної асиметрії й нейтралізації конфліктів інтересів учасників ринкових відносин, зокрема [2, с. 109]:

- скринінг (*screening*), або фільтрація, – виявлення та оцінка частково прихованих характеристик об'єкта до проведення операції;
- самоселекція – інструмент виявлення справжніх преференцій приймаючих рішення агентів шляхом вибору із запропонованих контрагентом альтернатив;
- система стимулювання й мотивації – додаткова оплата, бонуси, знижки, які виступають мотиваторами до виконання договірних зобов'язань;
- адміністративні методи – контроль та відповідальність (внутрішній і зовнішній аудит);

Таблиця 1

**Фінансові результати до оподаткування підприємств Причорноморського регіону, млн. грн.**

	2013	2014	2015	2016	2017 (II кв.)
Миколаївська область	1068,5	-8758,4	-2663,5	-232,9	738,4
Одеська область	-400,6	-30325,2	-15780,0	-1314,8	4017,8
Херсонська область	228,0	-2500,6	2378,9	3748,5	457,8
АРК Крим*	-4302,4				
Причорноморський регіон	-3406,5	-41584,2	-16064,6	2200,8	5214

\* З 2014 р. дані не публікуються у зв'язку з тимчасовою окупацією території

Джерело: систематизовано автором на основі [6]

– система спеціальних сигналів, які існують у формі зв'язків з інвесторами, інформації на сайтах, дипломів, сертифікатів якості тощо – тобто сигналів, що свідчать про позитивні характеристики агента.

Асиметрична інформація також може виникнути й після здійснення операції, коли агент змінює свою поведінку після укладання контракту, але ця інформація є приватною та недоступною принципалу. Цей тип асиметричної інформації іноді називають феноменом прихованої дії/інформації або проблемою морального ризику, він є джерелом так званих проблем принципал-агентських відносин. Цей тип асиметричної інформації є згубним для одноразово укладених угод, але якщо відносини між принципалом і агентом довгострокові, то ефективність таких ділових угод підвищується [8].

Вагомий внесок у викривлення причинно-наслідкових зв'язків між прийняттям успішних фінансових рішень та отриманням фінансового зиску в результаті реалізації фінансових проектів роблять оптимістичні упередження управлінців компаній, які також досліджуються в рамках біхевіористичної концепції фінансів. Калібрування моделі Я. Гіата та ін. на даних фармацевтичних дослідницьких проектів [9] установило, що управлінський оптимізм є важливим фактором інвестиційних рішень та вартості фірм. Також дослідники виявили позитивну кореляцію між надмірною самовпевненістю керівників та агресивністю їх інвестиційної політики, що в умовах нестабільності свідчить про те, що надмірна самовпевненість керівництва є менш цінною в інвестуванні, а більше – в організації внутрішньої роботи підприємства, адже оптимізм дає змогу працівникам підвищувати власну ефективність та бути стійкими у складних ситуаціях [10].

На нашу думку, свідченням присутності менеджерського оптимізму в управлінців підприємств Причорноморського регіону є високі показники закриття фірм (здебільшого в результаті їх банкрутства) та відкриття нових, управлінці та власники яких були впевнені в успішності власного бізнесу, оскільки готові здійснювати значні капітальні інвестиції. Щодо реалій українського підприємни-

цтва, то станом на 2013 та 2014 рр. (коли востаннє оновлювалися дані Державним комітетом статистики) частка «народжених» підприємств становила 9,1% та 8,8% відповідно, а частка «померлих» підприємств – 6,6% та 12% відповідно [6], тобто середньостатистично за рік закривається 9,3% активних підприємств.

Трансплюючи такі показники статистичної демографії на реєстр статистичних одиниць Причорноморського регіону (рис. 2), отримуємо дані щодо кількості фірм, які щорічно закриваються в досліджуваному регіоні – 6 707.

З погляду загальнодержавного калькулювання закриття частини активних підприємств та відкриття нових є закономірним і логічним явищем та результатом існування конкуренції між бізнесовими одиницями, яка оздоровлює ринок, оскільки дає можливість «виживати» в таких умовах тільки найсильнішим, тобто таким, які реалізують товари та послуги максимально якісного рівня та на конкурентних цінових засадах. Однак із погляду окремо взятої статистичної одиниці менеджери та власники кожної із цих 6 707 закритих фірм сподівалися за рахунок власних умінь, навичок, витривалості, розумових властивостей та наявної інформації перемогти в конкурентній боротьбі, щоб залишитися в бізнесі. Однак вони помилялися, а це означає, що приймаючи рішення агенти переоцінювали свої можливості та були необґрунтовано впевнені у своїй команді. Б. Кардомі математично обґрунтував, що протягом 10 років функціонування 96% бізнесів зазнають невдачі [11], що також є підтвердженням закладеної біхевіористичними фінансами теорії оптимістичних рішень.

Підтвердженням того, що приймаючи рішення агенти налаштовані на перманентний розвиток власного бізнесу, а не на його короткострокове існування, слугують показники капітальних інвестицій, які мають тренд до постійного нарощення. Так, станом на січень-червень 2017 р. індекси капітальних інвестицій за областями Причорноморського регіону до відповідного періоду попереднього року становили [6]:

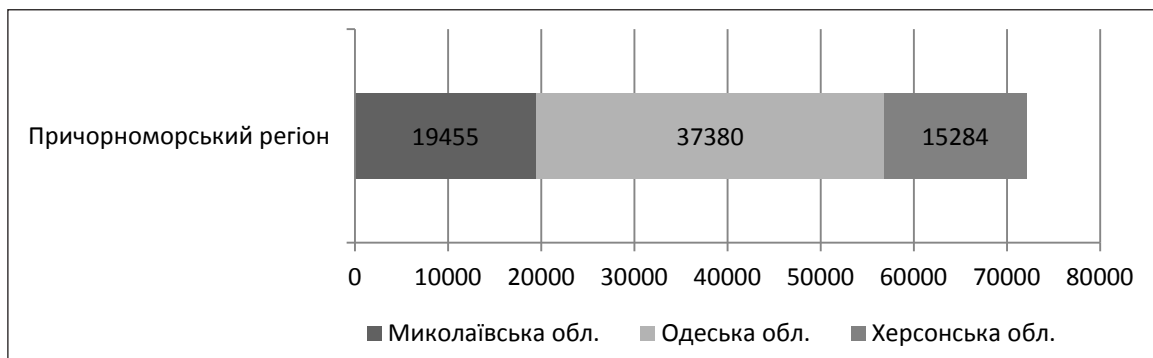


Рис. 2. Активні підприємства у Причорноморському регіоні станом на 1 листопада 2016 р.

Джерело: складено за [6]

- Миколаївська область – 97,5%;
- Одеська область – 139,0%;
- Херсонська область – 119,6%.

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

Підсумовуючи проведене дослідження, можна констатувати, що біхевіористичні фінанси є невід'ємною частиною загальної теорії фінансів і мають усі передумови для застосування її не тільки на рівні домогосподарств та індивідуальних рішень економічних суб'єктів, а й на корпоративному рівні та рівні об'єднаних у регіони господарюючих суб'єктів.

Щодо Причорноморського регіону, то розміщені на його території одиниці бізнесу своєю поведінкою підтверджують тезу щодо нераціональності прийнятих господарюючими суб'єктами рішень, яка є основою біхевіористичних фінансів. Одним із найвагоміших факторів цього є необхідність здійснення вибору між альтернативами в умовах асиметричної інформації, яка найбільш показово проявляється на ринку капіталів та впливає на раціональність рішень інвесторів. Разом із тим цілковито уникнути контакту з фондовим ринком (та асиметричною інформацією на ньому) для більшості господарюючих одиниць практично неможливо, оскільки в умовах нестабільних і часто негативних фінансових результатів обмежуються можливості використання як власних коштів фірм, так і банківських кредитів для забезпечення як розширеного, так і простого відтворення.

Ще одним ефектом поведінкових фінансів, який статистично можна зафіксувати на бізнесових одиницях Причорноморського регіону, є надмірний оптимізм керівників та управлінців фірм у межах регіону. Цей ефект впливає на економічну ситуацію в регіоні двозначно: з одного боку, надмірна самовпевненість приймаючих рішення осіб може завершитися крахом для всього господарюючого суб'єкта у випадку переймання неоправданого ризику задля досягнення захмарних (для конкретних умов) цілей; з іншого – оптимістичні настрої серед працівників поліпшують внутрішньофірмовий клімат, підвищують стресостійкість виконавців, дають стимул для розвитку. Оптимізм не потрібно «викорінювати» з фірми, однак під час прийняття важливих рішень варто максимально наблизити власні прогнози щодо розвитку подій із реальними за рахунок зовнішніх оцінок та додаткових аудитів.

Наявність у поведінці фірм прояву поведінкових ефектів неможливо повністю нівелювати, однак знання щодо причин та наслідків прийняття рішень в умовах обмеженості ресурсів та невизначеності є ключем до мінімізації негативних їх наслідків.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Поведенческая оценка: концепция поведенческих финансов и ее применение в оценке бизнеса / М. Федотова, В. Плескачевский, В. Рутгайзер [и др.] // Вопросы экономики. – 2009. – № 5. – С. 104–117.
2. Терещенко О. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів / О. Терещенко // Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 104–116.
3. Behavioral Finance: Idee und Überblick // Weber & Behavioral Finance Group, 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.behavioral-finance.de/8-0-Behavioral-Finance-Baende.html>.
4. Причорноморський економічний район: загальна характеристика // Освіта.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/reports/geograf/23779/>.
5. Розміщення продуктивних сил України: Причорноморський економічний район [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.if.ua/book/69/5104.html>.
6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Ewert R., Wagenhofer A. Interne Unternehmensrechnung. 3 Aufl. – Berlin, 1997. – S. 417.
8. Кузьмук С.Г. Інформація як економічний ресурс та її вплив на успішність бізнесу в рамках реального сектору економіки України / С.Г. Кузьмук // Вісник Маріупольського державного університету. Економіка. – 2017. – № 13. – С. 32–37.
9. Giat, Yahel, Steve Hackman, and Ajay Subramanian. 2009. Investment under Uncertainty, Heterogeneous Beliefs and Agency Conflicts. Working Paper, Jerusalem College of Technology.
10. Кузьмук С.Г. Оптимістичні упередження українських управлінців / С.Г. Кузьмук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2017. – № 15.
11. Carmody B. Why 96 Percent of Businesses Fail Within 10 Years / Bill Carmody. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.inc.com/bill-carmody/why-96-of-businesses-fail-within-10-years.html>.

# ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

## THE EVALUATION ON EFFICIENCY SYSTEMS OF STRATEGIC MANAGEMENT AGRICULTURAL ENTERPRISES ON THE CHERKASY REGION

У статті проведено оцінку ефективності системи стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області. Встановлено, що стратегічне управління є системою вибору перспектив і скоординованих рішень, які здатні забезпечити динамічний розвиток підприємства. Чільне місце в системі стратегічного управління належить формуванню та використанню стратегічних можливостей трудових ресурсів підприємства. Для оцінки ефективності системи стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами проаналізовано трудові ресурси Черкаської області. Визначено ключові показники ефективності системи стратегічного управління та розвитку і сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні.

**Ключові слова:** підприємство, сільське господарство, управління, потенціал, ефективність, трудові ресурси.

В статье проведена оценка эффективности системы стратегического управления сельскохозяйственными предприятиями Черкасской области. Установлено, что стратегическое управление является системой выбора перспектив и скоординированных решений, которые способны обеспечить динамичное развитие предприятия. Ведущее место в системе стратегического управления принадлежит формированию и использованию стратегических

возможностей трудовых ресурсов предприятия. Для оценки эффективности системы стратегического управления сельскохозяйственными предприятиями проанализированы трудовые ресурсы Черкасской области. Определены ключевые показатели эффективности системы стратегического управления и развития и сельскохозяйственных предприятий на региональном уровне.

**Ключевые слова:** предприятие, сельское хозяйство, управление, потенциал, эффективность, трудовые ресурсы.

In article conducted evaluate the effectiveness of the system of strategic management of agricultural enterprises in Cherkasy region. It is established, that strategic management is a system of choice of prospects and coordinated solutions, which can provide dynamic development of the enterprise. The main thing in the system of strategic management is the formation and use strategic capabilities of the enterprise's labor resources. To evaluate the efficiency of the strategic management system of agricultural enterprises, the labor resources of the Cherkasy region have been analyzed. The main indicators of the effectiveness of the system of strategic management and development and agricultural enterprises at the regional level are determined.

**Key words:** enterprise, agriculture, management, potential, efficiency, labor resources.

УДК 314.93:35.084

Кустріч Л.О.

к. е. н., доцент кафедри менеджменту  
Уманський національний університет  
садівництва

**Постановка проблеми.** Трансформація вітчизняної економіки шляхом ринкового реформування зазнає значних, здебільшого об'єктивно невинуватених труднощів, що гальмують розвиток суспільства. Результативність господарювання підприємств значною мірою визначається їхньою можливістю швидко та об'єктивно орієнтуватися в мінливому середовищі. Становлення ринкового середовища призвело до вагомих змін як зовнішніх, так і внутрішніх економічних умов господарювання. Це створило якісно нову економічну систему господарювання в аграрному секторі, що змушує сільськогосподарські підприємства гнучко адаптуватися до нестабільного розвитку ринкової кон'юнктури.

Значне місце в управлінні підприємствами на регіональному рівні за таких умов належить стратегічному управлінню як ключовому фактору ефективної роботи підприємства. За сучасних умов економічного розвитку особливо актуальним є питання визначення стратегічних можливостей для сільськогосподарських підприємств.

Недостатність нових теоретичних розробок, спрямованих на вирішення проблем адаптації сільськогосподарських підприємств до складних умов господарювання, з урахуванням їх потен-

ційних можливостей та ресурсного забезпечення, зумовлює необхідність та актуальність системного дослідження даної проблеми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематикою використання ресурсного потенціалу підприємств займалася низка українських та зарубіжних науковців, зокрема, слід виділити праці: О. Величко [1], О. Єрмакова [1], А. Нікітенко [5], С. Тейлора [12], Д. Торрінгтона [12], Д. Ходос [9], Л. Холла [12], О. Шпикуляка [10] та ін. Теоретико-методичні аспекти системи стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами були тематикою досліджень: А. Гайдуцього [2], В. Дієсперова [3], М. Малік [4], О. Нужної [4], П. Партінгтона [11], Г. Савіцької [7], К. Стейтона [9] А. Чикуркової [8] та ін.

Проте питання оцінки ефективності системи стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами на регіональному рівні залишаються ще маловивченими, а тому потребують подальших науково-теоретичних та прикладних досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення ключових показників ефективності системи стратегічного управління та розвитку і сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні.



### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Стратегічне управління необхідно розуміти як систему вибору перспектив і скоординованих рішень, які здатні забезпечити динамічний розвиток підприємства. Чільне місце в системі стратегічного управління належить формуванню та використанню стратегічних можливостей та ресурсів підприємства.

Один із найважливіших показників рівня розвитку ринкової економіки – стан ринку праці, який органічно пов'язаний із ринками виробництва (землі і капіталу), науково-технічного та інформаційного потенціалу, фінансів, товарів і послуг споживчого призначення та ін.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури з проблем ринку праці дає змогу виявити кілька підходів до проблеми. Так, О. Величко та О. Єрмакова визначають ринок праці як систему суспільних відносин, пов'язаних із наймом і пропозицією праці, тобто з купівлею-продажем [1, с. 28]. При цьому вони підкреслюють, що об'єктом купівлі-продажу виступає саме праця. Інша група дослідників (С. Тейлор, Д. Торрінгтон, Л. Холл) розуміє під ринком праці систему соціально-економічних відносин між державою, підприємцями та найманими працівниками з приводу використання робочої сили в суспільному виробництві [12, с. 117].

На нашу думку, у загальному вигляді ринок праці можна визначити як систему суспільних відносин, соціальних норм і інститутів, пов'язаних із повним циклом відтворення робочої сили.

Дослідження соціально-трудових відносин дає змогу подати ресурсний потенціал як сукупність взаємопов'язаних ресурсів сільськогосподарського виробництва, які беруть участь у всіх стадіях відтворення і сприяють досягненню рівня сталого розвитку підприємства. Основними його складниками є матеріальні, трудові та земельні ресурси. Рівень забезпеченості ними можна визначити за допомогою приватних індексів як величину відповідного ресурсу (матеріальний ресурс, середньорічна чисельність працівників, потенціал землі), віднесено до величини даних видів ресурсів за всією сукупністю досліджуваних об'єктів [11, с. 84].

За словами А.А. Нікітенко, трудові ресурси становлять продуктивну основну силу суспільства. Працею створюються усі матеріальні і культурні блага. До складу трудових ресурсів включається частина населення, що володіє сукупністю фізичних і духовних здібностей, які дають їй змогу працювати. Використання трудових ресурсів є плановано організованим процесом [5, с. 82].

В.С. Дієсперов вважає, що трудові ресурси є найважливішою частиною продуктивних сил [3, с. 34].

Поліпшення їх використання, тобто підвищення продуктивності праці, є головним завданням сьогодення. Люди з трудовими навичками є

найважливішою і найбільш активною частиною продуктивних сил, ось чому трудові ресурси та їх використання мають виняткове значення у сільськогосподарському виробництві.

Трудові ресурси сільського господарства – частина населення країни, яка бере участь у сільськогосподарському виробництві [8, с. 72].

Процес управління будь-якими соціально-економічними системами в кінцевому підсумку зводиться до управління людьми, мотивацією і стимулюванням їх діяльності. Це найбільш активний елемент виробничого процесу, нерозривно пов'язаний із ним. Зміст процесу управління повинен впливати з вимог та основних закономірностей виробництва [10, с. 134].

Наявність трудових ресурсів забезпечує подальший розвиток виробничих відносин. Забезпеченість трудовими ресурсами дає можливість на повну силу функціонувати в умовах зовнішнього і внутрішнього середовища.

Достатня забезпеченість сільськогосподарських підприємств необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягу виробництва продукції і підвищення ефективності виробництва [7, с. 144]. Зокрема, від забезпеченості господарства трудовими ресурсами та ефективності їх використання залежать обсяг і своєчасність виконання сільськогосподарських робіт і, як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і низка інших економічних показників.

Формування трудових ресурсів та їх використання у різних галузях економіки мають свої особливості. У сільському господарстві з розвитком продуктивних сил, науково-технічного прогресу скорочується чисельність працівників, зайнятих безпосередньо виробництвом продукції. В їх використанні спостерігаються сезонність і тісний зв'язок із природно-кліматичними умовами.

Для визначення ключових показників ефективності системи стратегічного управління та розвитку і сільськогосподарських підприємств нами було проведено аналіз ресурсного трудового потенціалу Черкаської області.

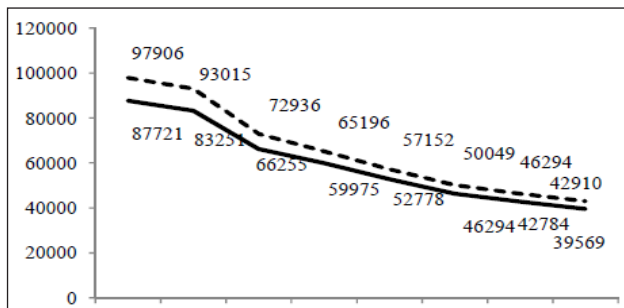
У ході проведення аналізу встановлено, що в 2016 р. порівняно з 2009 р. зменшилася кількість працівників у сільськогосподарських організаціях Черкаської області у три рази, або на 54 996 осіб. Дане зменшення зумовлене зниженням кількості працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, – на 2,2 рази, або на 48 152 осіб (рис. 1).

Зниження кількості працівників сільськогосподарських організацій Черкаської області призвело до зниження забезпеченості трудовими ресурсами в розрахунку на одиницю відповідної площі (табл. 1).

## Забезпеченість сільськогосподарських організацій Черкаської області трудовими ресурсами

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Середньорічна чисельність працівників, усього осіб	97906	93015	72936	65196	57152	50049	46294	42910
у т. ч. працівники, зайняті у с.-г.								
виробництві	87721	83251	66255	59975	52778	46294	42784	39569
Наявність працівників на 100 га с.-г. угідь, осіб	3,8	3,6	3,1	3,0	2,9	2,7	2,6	2,4
Наявність працівників на 100 га ріллі, осіб	5,0	4,7	4,0	4,0	3,7	3,4	3,3	3,0
Навантаження на 1 працівника с.-г. угідь, га	26,4	38,0	32,4	33,0	35,0	37,3	38,5	41,0
Навантаження на 1 працівника ріллі, га	19,9	21,2	24,8	25,1	27,2	29,3	30,6	33,0

Джерело: побудовано автором за даними [6]



2009 р. 2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015р. 2016 р.  
 - - - Кількість працівників організацій усього, осіб  
 у т. ч. працівники, зайняті у сільськогосподарському виробництві

**Рис. 1. Динаміка кількості працюючих у сільськогосподарських організаціях Черкаської області, осіб**

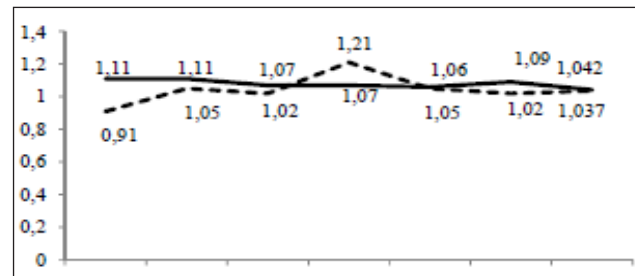
Джерело: побудовано автором за даними [6]

Кількість працівників на 100 га сільськогосподарських угідь і ріллі зменшилася на 1,4 і 2 особи відповідно переважно за рахунок різкого зменшення кількості працюючого населення. Як наслідок, зросло навантаження на одного працівника даної площі, відповідно на 14,6 і 13,1 га.

Незважаючи на зменшення кількості працівників, слід зазначити, що робочий час сільськогосподарськими організаціями використовується ефективно, про що свідчать подані на рис. 2 коефіцієнти використання робочого часу, значення яких перевищують 1.

Зниження числа людино-днів, відпрацьованих за рік одним працівником, призвело до зниження коефіцієнта використання річного фонду робочого часу, який становив 1,042. Слід зазначити, що зниження фактичної тривалості робочого дня до 7,36 години дало змогу знизити коефіцієнт використання робочого дня до 1,037.

Управління трудовими ресурсами спрямовано на перспективний розвиток підприємств з урахуванням ефективного і раціонального використання



2009 р. 2010 р. 2011 р. 2012 р. 2013 р. 2014 р. 2015р. 2016 р.  
 - - - Коефіцієнт використання річного фонду робочого часу  
 Коефіцієнт використання робочого дня

**Рис. 2. Використання робочого часу сільськогосподарськими організаціями Черкаської області**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

ресурсів. Соціально-управлінською проблемою є діяльність особливої соціальної групи – апарату управління [9, с. 27].

Кількість та якість управлінського персоналу організації визначають здатність системи управління до організованого розвитку і проходження до цілей систем вищого порядку, тобто підвищення ефективності [2, с. 64].

Ефективність роботи управлінського персоналу слід розглядати як частину загальної ефективності суспільного виробництва [12, с. 57].

Під ефективністю функціонування апарату управління слід розуміти співвідношення між результатами його діяльності і витратами ресурсів, пов'язаних із здійсненням цієї діяльності. Необхідно раціоналізувати це співвідношення, при цьому прагнути до отримання високих кінцевих результатів за мінімізацією витрат.

Слід урахувати, що критерієм оцінки ефективності праці менеджерів є не тільки економічний, а й соціальний складник. Він визначається якісними

показниками, наприклад такими, як підвищення якісного рівня прийняття управлінських рішень, підвищення оперативності у вирішенні виробничо-господарських питань, обґрунтування управлінських рішень та ін.

Однак критерій економічної ефективності знайшов найбільш практичне застосування саме через можливість кількісно виміряти ефективність праці апарату управління [3, с. 89].

Питання ефективності управління до недавнього часу найчастіше виникало у зв'язку з кризовим становищем підприємства. В останні роки ця проблема постає у зв'язку зі створенням або реорганізацією організацій. Найпростішим прикладом може слугувати оцінка ефективності управління за показником рівня прибутку, за тенденцією збільшення або зниження цього показника.

Прибуток – складова величина, яка утворюється складанням різномірних видів ефектів [11, с. 135].

Таким чином, якщо оцінити відповідність результатів діяльності фірми діям менеджменту, то отриманий показник буде критерієм економічної ефективності управління.

Отже, ефективність управління виражається й оцінюється як віддача від здійснення управлінського рішення, що вимірюється у вартісних показниках.

Оцінка ефективності управління у сільськогосподарських організаціях Черкаської області зводиться до розрахунку показників, поданих на рис. 3 і 4.

Отримані розрахункові показники свідчать про зростання ефективності управління у сільськогосподарських організаціях Черкаської області (табл. 2).

Зростання вартості валової продукції у розрахунку на одного середньорічного працівника і 1 га сільськогосподарських угідь пов'язане зі зростанням валової продукції сільського господарства на 14 430,1 млн. грн., або у 2,7 рази. Також спостерігається зростання товарної продукції і чистого прибутку на одного середньорічного працівника і 1 га сільськогосподарських угідь.

Поряд зі зростанням загальних показників ефективності управління зросли й показники продуктивності управлінської праці. Продуктивність праці апарату управління за всіма показниками зростала. Найбільше зростання відзначається по чистому прибутку в розрахунку на одного праців-



Рис. 3. Загальні результативні показники ефективності управління

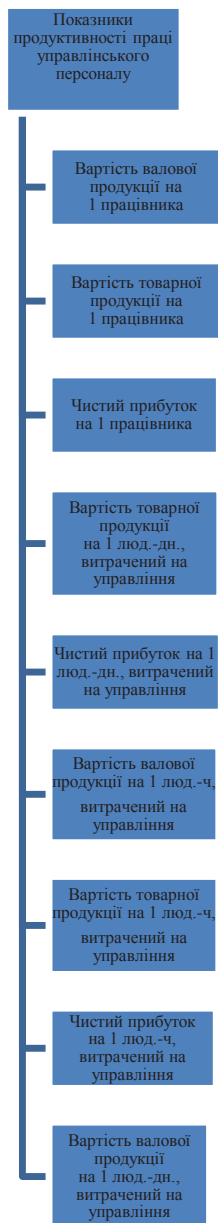
Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 2

#### Оцінка ефективності управління у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

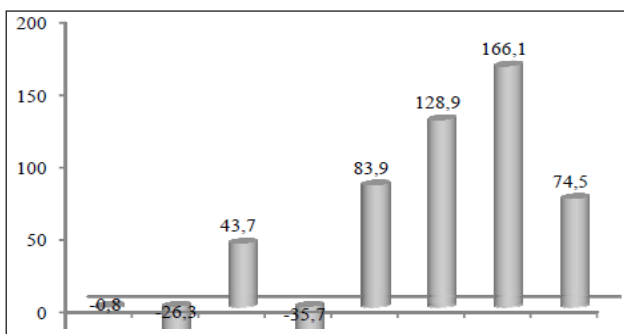
Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Загальні результативні показники, тис. грн.								
Вартість валової продукції на 1 середньорічного працівника	88,16	91,64	160,33	210,27	268,59	371,0	509,52	514,88
Вартість товарної продукції на 1 середньорічного працівника	63,94	75,43	141	124,9	140,4	179,3	378,1	432,85
Чистий прибуток на 1 середньорічного працівника	-0,12	-4,2	8,56	-2,7	4,04	20,2	35,3	14,3
Вартість валової продукції на 1 га с.-г. угідь	3,73	3,66	10,7	6,92	14,1	10,7	14,3	14,19
Чистий прибуток на 1 га с.-г. угідь	- 0,005	- 0,17	0,28	- 0,08	0,12	0,56	0,99	0,37
Вартість товарної продукції на 1 га с.-г. угідь	2,71	3,01	4,64	4,04	6,3	8,65	10,6	11,43
2. Показники продуктивності управлінського персоналу, тис. грн.								
Вартість валової продукції на 1 працівника	585,1	574,3	940,9	1192,7	1494	1980	2657,5	4906,3
Вартість товарної продукції на 1 працівника	412,1	472,7	739,7	958,2	1213,4	1593,3	2027,7	2261,2
Чистий прибуток на 1 працівника	- 0,8	- 26,3	43,7	-35,7	83,9	128,9	166,1	74,5

Джерело: розраховано автором на основі проведеного дослідження



**Рис. 4. Показники продуктивності праці управлінського персоналу**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження



**Рис. 5. Продуктивність управлінської праці у сільськогосподарських організаціях Черкаської області, тис. грн.**

Джерело: розраховано автором на основі проведеного дослідження

ника управління переважно за рахунок зростання загального прибутку (рис. 5).

У ході дослідження встановлено, що на величину продуктивності праці апарату управління впливають різні чинники. Проведений кореляційно-регресійний аналіз кількісно показав зміни результативного показника під впливом факторного показника. Як показник продуктивності управлінської праці було взято такий показник, як «вартість валової продукції порівнянних цінах на 1 люд.-дн., витрачена на управління, тис. грн.», оскільки він найбільш точно відображає результати управлінської діяльності.

У результаті проведення оцінки ефективності системи стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області встановлено, що:

1. зі збільшенням числа підлеглих на одного працівника управління на 1% вартість валової продукції на 1 люд.-дн., витрачений на управління, збільшується на 5,81 тис. грн. Збільшувати кількість підлеглих на одного управлінця слід з обережністю, оскільки як необґрунтоване перевищення нормативної кількості може призвести до зниження ефективності структури управління загалом;

2. з підвищенням середнього рівня заробітної плати працівника управління на 1% вартість валової продукції на 1 люд.-дн., витрачений на управління, збільшується на 3 грн.

Відомо, що заробітна плата є основним стимулюючим фактором праці. За підвищення продуктивності праці суспільство більшою мірою виробляє матеріальні і духовні блага як для особистого користування, так і для суспільного споживання, що, своєю чергою, призводить до зростання можливостей для подальшого збільшення матеріального виробництва та всебічного (інтелектуального і фізичного) розвитку людей через підвищення оплати праці [9, с. 28];

3. із ростом фондоозброєності працівників управління на 1%, вартість валової продукції на 1 люд.-дн. витрати на управління збільшуються на 80 коп.;

4. зі збільшенням частки витрат на управління у витратах виробництва на 1%, вартість валової продукції на 1 люд.-дн. витрати на управління зменшуються на 3,6%.

Управління підвищує продуктивність праці, а саме ґрунтується на непродуктивності праці. Звідси інколи робляться висновки про необхідність будь-якою ціною скорочувати витрати на управління і чисельність управлінського персоналу. Такий підхід обмежує можливості управління підвищувати ефективність виробництва. Витрати на управління, звісно, повинні скорочуватися, але тільки, як і будь-які витрати на виробництво, на сировину, обладнання і т. д. – в силу загальних економічних законів.



### Висновки з проведеного дослідження.

Питання про раціональне та ефективне використання ресурсного потенціалу є надзвичайно важливим. Основними його складниками є матеріальні, трудові та земельні ресурси.

Відповідно до створених умов відтворення робочої сили, в умовах скорочення чисельності сільського населення, дефіциту кваліфікованих кадрів основним завданням сьогодні є ефективне використання трудових ресурсів. Сьогодні вкрай важливо на регіональному рівні впроваджувати заходи, спрямовані на поліпшення соціально-економічного середовища використання робочої сили, а на галузевому рівні пріоритетним завданням має бути формування стратегічного управління трудовим потенціалом і ефективним його використанням за певних умов функціонування того чи іншого сегменту сектору сільського господарства.

Ефективність системи стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами на регіональному рівні залежить від: удосконалення технології і насичення процесу праці сучасними технологічними засобами виробництва; розгортання виробничого кооперування для ефективної концентрації виробництва і досягнення оптимальних економічних і соціальних умов розвитку трудового потенціалу регіону; раціонального поглиблення поєднання аграрних технологій із промисловою переробкою продукції; широкого суміщення професій і висококваліфікованих кадрів.

Сільськогосподарські підприємства в сучасних умовах набули широких прав у самоврядуванні, плануванні, організації виробництва та у сфері фінансів. На них лягла велика відповідальність за кінцевий результат виробничої та фінансової діяльності. Успішна робота тієї чи іншої галузі економіки, у тому числі й сільськогосподарської, залежить від ефективності діяльності кожного підприємства, що, своєю чергою, залежить від ефективності функціонування системи управління.

Отже, підвищення ефективності трудових ресурсів є першочерговим завданням керівництва організації, оскільки нарощування обсягів виробництва продукції основних галузей служить підставою для ведення розширеного відтворення, а це, своєю чергою, є напрямом підвищення при-

бутковості підприємства і стійкості як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Подальші дослідження у системі формування і використання оцінки ефективності стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами слід спрямувати в напрямі активізації робіт із формування економічного потенціалу території на основі прогнозування динаміки показників, які характеризують результати економічних процесів, що сприятиме завчасному запобіганню та нівелюванню негативних змін у соціально-економічному розвитку регіону.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Величко О.В. Формулювання і ефективність використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств : [монографія] / О.В. Величко, О.Ю. Єрмаков. – К. : Аграр Медіа Груп, 2016. – 174 с.
2. Гайдуцький А.П. Інвестиційна конкурентоздатність аграрного сектору України / А.П. Гайдуцький. – К. : Нора-Друк, 2014. – 246 с.
3. Дієсперов В.С. Аналіз ефективності праці / В.С. Дієсперов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 68 с.
4. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : [монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2015. – 171 с.
5. Никитенко А.А. Економіка сільського господарства / Под ред. А.А. Никитенко ; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Колос, 2015. – 335 с.
6. Праця України 2000–2016 рр. : стат. зб. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 336 с.
8. Система стратегічного управління персоналом суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки : [монографія] / А.Д. Чикуркова. – Кам'янець-Подільський : ПП Зволейко Д.Г., 2012. – 456 с.
9. Ходос Д. Ресурсный потенциал и развитие сельскохозяйственного производства / Д. Ходос // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 4. – 96 с.
10. Шпикуляк О.Г. Менеджмент і здійснення кадрової політики аграрного підприємства / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2015. – № 12. – С. 133–136.
11. Partington P. Managing Staff Development / P. Partington, C. Stainton. – Philadelphia : Open University Press, 2016. – 256 p.
12. Torrington D. Human resource management / Torrington D., Hall L., Taylor S. – Harlow : Pearson Education Limited, 2015. – 810 p.

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ БРЕНДИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ

## METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF RESEARCH OF BRANDING OF RURAL TERRITORIES: REGIONAL LEVEL

*У статті обґрунтовуються методологічні засади дослідження брендингу сільських територій регіонального рівня у контексті маркетингового, бренд-менеджерського, географічного, економічного, соціологічного, психологічного та культурологічного підходів. Доведено необхідність застосування пізнавального інструментарію при створенні та просуванні бренду територіального продукту на засадах принципу міждисциплінарності, який дозволяє розкрити специфіку брендингу сільських територій регіонального рівня.*

**Ключові слова:** бренд, брендинг, методологічні підходи, міждисциплінарність, регіональний рівень, сільські території.

*В статті обґрунтовуються методологічні основи дослідження брендингу сільських територій регіонального рівня в контексті маркетингового, бренд-менеджерського, географічного, економічного, соціологічного, психологічного та культурологічного підходів. Доведено необхідність застосування пізнавального інструментарію при створенні та просуванні бренду територіального продукту на засадах принципу міждисциплінарності, який дозволяє розкрити специфіку брендингу сільських територій регіонального рівня.*

*ватального інструментарію при створенні та просуванні бренду територіального продукту на основі принципу міждисциплінарності, який дозволяє розкрити специфіку брендингу сільських територій регіонального рівня.*

**Ключевые слова:** бренд, брендинг, методологические подходы, междисциплинарность, региональный уровень, сельские территории.

*The article substantiates the methodological foundations of the study of regional level branding of rural territories in the context of marketing, brand-managerial, geographical, economic, sociological, psychological and cultural approaches. The need for the use of cognitive tools for the creation and promotion of the brand of the territorial product is proved on the basis of the principle of interdisciplinarity, which allows to reveal the specificity of branding of rural territories of regional level.*

**Key words:** brand, branding, methodological approaches, interdisciplinarity, regional level, rural territories.

УДК 338.43:332.122:001

Павлова І.О.

здобувач, старший інспектор відділу аспірантури і докторантури  
Одеська національна академія харчових технологій

**Постановка проблеми.** Сільські території як певна просторова реальність, що ідентифікуються як природні та соціально-просторові утворення, далеко не однозначно сприймаються у суспільній свідомості. Навіть серед науковців є чимало таких, що не поділяють імідж сільських територій як таких, що позиціонують Україну у якості аграрної держави. Це спонукає дослідників звертатися до пізнавального інструментарію інших наукових дисциплін та напрямів, один з яких – брендинг сільських територій, який є складовою територіального маркетингу і бренд-менеджменту. Завданням брендингу є створення та просування бренду (англ. brand – клеймо, марка, якість) сільських територій на їх регіональному рівні, як привабливого, унікального та специфічного продукту маркетингу. Проте з точки зору методології, брендинг як процес створення бренду, не має базуватися на підміні логіки розвитку об'єкту бренду (сільські території) логікою маркетингової технології, що здійснює позиціонування, виведення на ринок та просування на ньому територіального продукту. З огляду на це, обґрунтування методології дослідження брендингу сільських територій набуває великої наукової актуальності та практичної значущості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Незважаючи на те, що в Україні брендинг сільських територій став предметом спеціальних наукових досліджень нещодавно, з даної проблематики захищено декілька дисертаційних робіт [1; 2; 3], опубліковано чимало наукових статей у фахових виданнях, які присвячені розкриттю брендингових перспектив [4],

потенціалу [5], регіональних аспектів брендингу та маркетингу [6; 7;], іміджу [8] сільських територій. Однак до наукових праць, в яких висвітлюються методологічні та концептуальні засади брендингу сільських територій, можна віднести лише роботи Т. Вакар [9] та О. Мороз, Н. Карачиної і Т. Вакар [10].

Аналіз опублікованих праць з досліджуваної проблеми свідчить про кількісне переваження праць емпіричного та прикладного характеру над дослідженнями теоретичної та методологічної спрямованості, що негативно позначається на їх науковому рівні в цілому. В той самий час все більшої актуальності, в умовах збільшення потоку наукових публікацій, набуває питання щодо подолання тенденції до вузької спеціалізації об'єктно-предметного поля дослідження брендингу сільських територій. Справа в тому, що сам об'єкт бренду (сільські території) є складною за своєю структурною будовою та функціями системою, так саме, як власне і процес брендуння, є справою не тільки маркетингологів, а й менеджерів, економістів, географів, соціологів, психологів, культурологів. Недотримання міждисциплінарного підходу, як методологічного принципу дослідження брендингу сільських територій, на практиці обертається спрощенням пізнавальних можливостей брендуння, коли коло дослідників зазначеної проблематики звужується присутністю в цьому виключно «класичних» маркетингологів, або ще гірше – «оптимістично-позитивних» іміджмейкерів, що не мають базової освіти з предметної сфери своєї діяльності.

**Постановка завдання.** Виходячи з висунутих положень, при здійсненні дослідження слід сфокусувати основну увагу на його методологічному обґрунтуванні з позицій міждисциплінарності та врахуванні регіонального контексту брендингу сільських територій, який потребує приділення уваги специфіці маркетингу місць, до яких належать сільські території як складові регіонів. Власне це й є метою дослідження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При аналізі методологічних засад брендингу сільських територій ми виходимо з загальноприйнятого у вітчизняній науці їх поділу на території базового, районного, регіонального та загальнодержавного рівнів, які співвідносяться між собою за принципом «матрьошки», а також класифікації цих територій на типово сільські (аграрні) території; перехідні, «змішані» території (сільські урбанізовані зони та ареали, «аграрні» міста); території зі спеціальним режимом функціонування (оздоровчо-рекреаційні, прикордонні, гірські) [11].

Разом з тим, в процесі пізнання буде використано арсенал методологічних прийомів, підходів, методів, за допомогою яких здійснюватиметься дослідження передусім брендингу сільських територій регіонального рівня. До таких методологічних інструментів відносяться системний, аксіологічний, географічний, маркетинговий, менеджерський, ресурсний, територіальний та інші загальнонаукові та спеціальні підходи та методи, у світлі яких ті чи інші сільські території регіонального рівня постають одночасно як оздоровчо-рекреаційні, типово сільські (аграрні) чи прикордонні і таке інше.

З метою упорядкування процесу дослідження брендингу сільських територій вважаємо за необхідне здійснити декомпозицію понятійного конструкту «брендинг сільських територій» на брендінг як процес та його об'єктно-суб'єктні складові.

У запропонованій схемі на перший план виходить методологія дослідження брендингу сільських територій як процесу з позицій територіального маркетингу. Згідно маркетингового підходу територія розглядається як певний продукт, а зацікавлені в цьому продукті сторони – як цільові ринки. В цьому сенсі, в рамках територіального маркетингу використовується традиційний маркетинг-мікс, який проектується на сільські території, які в контексті концепції «4Р» або «чотирьох китів», за О. Панкрухіним, постають як: product (притаманні певним сільським територіям переваги та недоліки, торговельний потенціал); place (особливості географічного положення, характеристика та розміщення у сільському просторі основних галузей); price (рівень споживачьких витрат); promotion (комплекс заходів, спрямованих на створення та просування позитивного іміджу територій) [12; 13, с. 68].

Проте таку модель комплексу територіального маркетингу деякі автори визнали недосконалою й додали до неї ще шість важливих складових: people (людський потенціал); personal (трудові ресурси); production (особливості сфери виробництва); patterns (інституціональна складова); pollution (екологія); placement of funds (інвестиції). Співставлення цих додаткових елементів комплексу маркетингу з певними характеристиками території (специфіка, ресурсна база, спеціалізація, якість життя, співвідношення попиту та пропозиції, інтеграційні процеси) та хронотопами, як взаємозв'язку часових та просторових відносин (інституціональний, інформаційний, природно-ресурсний, організаційний, техніко-технологічний, людський) [14, с. 11], значно розширює традиційне позиціонування сільських територій.

Невід'ємною складовою брендингу сільських територій є бренд-менеджмент, тому використання його методології розширює пізнавальні можливості територіального брендингу як різновиду маркетингу територій. Повною мірою оцінити процес створення бренду та ефективності управління ним, дозволяє концепція контактного брендингу С. Девіса і М. Данна. Для аналізу точок контакту бренду зі споживачами ці автори запропонували чотири групи метрик: метрики сприйняття (вимірюють ступінь обізнаності споживачів щодо бренду); поведінкові метрики (демонструють вподобання після купівлі товару); ринкові метрики (дають уявлення щодо конкурентних позицій бренду); фінансові метрики (відбивають ефективність інвестицій в бренд) [15, с. 147].

Управління брендингом сільських територій на засадах маркетингу передбачає використання сукупності методів і інструментів, які направлені на формування конкурентних переваг об'єкту бренду. Серед цих методів найбільш ефективним є метод SWOT-аналізу, який дозволяє виявити переваги та недоліки територіального продукту, його сильні та слабкі сторони. Результатами цього методу активно користуються цільові групи (ринки), споживачі, передусім, сільський соціум (населення), суб'єкти господарювання, а також споживачі, що перебувають за межами сільських територій.

Однак територіальний маркетинг та бренд-менеджмент не дають повного уявлення про бренд сільських територій регіонального рівня. Тим більш, що брендинг – це не тільки процес, а й комплексна технологія, що спрямована на забезпечення взаємодії територіальної ідентичності, територіальних інтересів та територіальної спільноти.

Реалізація цього когнітивного завдання передбачає звернення до пізнавального арсеналу інших наукових дисциплін, серед яких першочерговою уваги заслуговує така просторова наука як географія. З позиції географічного підходу, сільські території регіонального рівня – це певні місця

розвитку, розміщені у локальному просторі, які мають неоднакові природні ресурси та природні умови, різну просторову ємність (площу) щодо розміщення населення, виробничих, соціальних та інших об'єктів; це також різні види ландшафту за своїми фізичними характеристиками, конфігурацією та антропогенним навантаженням.

Як вже відмічалось, територія не є продуктом у традиційному сенсі, але вона теж має ціну. Так, з точки зору економічного підходу, бренд сільської території, який існує окремо від своєї матеріальної основи, є тим не менш, нематеріальним активом, що може використовуватися на правах франшизи, презентуючи мережу, об'єднану однією торговою маркою. Бренд, як економічна категорія, позиціонує, зокрема, інвестиційну, туристичну привабливість, наприклад, причорноморських регіонів як певної цінності, та суспільної користі, яка вимірюється не лише прибутковістю та іншими критеріями ринкової ефективності. Тим самим бренди утворюють ефект атракції (привабливання). Такими економічно привабливими місцями сільського простору півдня України виступають родючі чорноземи, природні та господарські об'єкти рекреації, відпочинку, оздоровлення та туризму. Насамкінець, на Миколаївський, Одеський та Херсонський регіони припадає чимала частка аграрного багатства України, яка навіть за заниженими показниками оцінюється за цінами 2012 року у 4795 млрд грн [16].

Брендинг сільських територій має ґрунтуватися на методологічних прийомах соціології, етнології, психології та культурології, за допомогою яких здійснюється науковий аналіз та опис цих природних та соціально-просторових утворень у певному соціальному контексті, представленому локальними групами соціуму, які є носіями соціально-культурних цінностей, з притаманними їм ментальністю та поведінкою. На підставі сприйняття соціальними групами себе як представників певної спільноти визначається її територіальна ідентичність. За цією ознакою ті чи інші сільські території регіонального рівня відрізняються одна від одної.

На думку Д. Замятіна, сама територія, взята у її онтологічному та феноменологічному зрізі, є певною культурою, свого роду «територіальною екзистенцією» [17, с. 5]. В цьому сенсі, на наш погляд, можна вести мову про онтологічне існування Українського Причорномор'я, яке в наведеному значенні не замішує собою конкретної географії південної частини України.

У контексті культурологічної методології, геокультурний брендинг сільських територій визначається «як цілеспрямоване онтологічне суміщення конкретного культурного простору з самим собою, причому територіальні кордони, взяті в їх фізичному політико-правовому аспекті, виступають тут як безпосередній вираз конкретної геокультури ad hoc» [17, с. 6].

Соціокультурний бренд сільських територій регіонального рівня долає власні географічні межі й набуває тим самим національної ваги. В сучасних умовах політичного значення набуває етнічний склад населення, який може відігравати стабілізуючу або дестабілізуючу роль в подальшому розвитку української держави. Справа в тому, що сільські території відрізняються значною етнічною мозаїчністю. Так, до сільського територіального субрегіону, в якому, компактно розселенні етнічні меншини (болгари, молдаване, гагаузи) складають більшість населення, належить Українське Придунав'я (південь Одеського регіону). Окремі адміністративні райони Чернівецького регіону, представлені майже на 20% румунами та молдованами. Етнотериторіальна специфіка Закарпаття полягає в тому, що на його території проживають 12,1% угорського населення України, з якого 60% рівномірно й компактно розселено на сільських територіях [18, с. 61–63].

Ці та інші соціокультурні особливості сільських територій регіонального рівня слід враховувати при розробленні їх брендингу.

## Висновки з проведеного дослідження.

На основі аналізу наукових публікацій з досліджуваної проблеми та врахування існуючої ідентифікації та класифікації сільських територій, обґрунтовано методологічні засади дослідження їх брендингу, визначено шляхи створення та просування бренду цих складних і багатофункціональних природних та соціально-просторових утворень.

В процесі дослідження доведено методологічну недосконалість здійснення брендингу сільських територій виключено на засадах територіального маркетингу та бренд-менеджменту, оскільки їх пізнавальний інструментарій не повною мірою відбиває сутнісні характеристики об'єкту бренду. З цієї метою запропоновано використання методологічних підходів інших наукових дисциплін, які значно збагачують когнітивний арсенал, який має бути врахований в процесі створення та просування зазначеного специфічного територіального продукту у розрізі природно-географічних, соціально-економічних та соціокультурних особливостей сільських територій регіонального рівня.

Враховуючи важливе суспільне призначення сільських територій та недостатній ступень наукової розробки брендингу цих природних та соціально-практичних утворень, можна зробити висновок про доцільність подальшого поглиблення наукових розробок із зазначеної проблеми за теоретичним та методологічним напрямками.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вакар Т.В. Брендинг сільських територій: дис. канд. екон. наук; спец.: 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством / Т.В. Вакар. – Вінницький націон. технічний ун-т, 2016. – 232 с.



2. Басюк Д.І. Теоретико-методологічні основи управління розвитком винного туризму в Україні: дис... д-ра екон. наук; спец.: 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством / Д.І. Басюк. – К. : Націон. ун-т харчових технологій, 2015. – 507 с.
3. Кравців І.К. Маркетинг сільських територій прикордонного регіону в умовах нових викликів європейської інтеграції: автореф...канд. екон. наук; спец.: 08.00.05 – Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / І.К. Кравців. – Львів: ДУ «Ін-т регіон. досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України», 2017. – 23 с.
4. Михайлова Л.І. Особливості сільських територій та брендингові перспективи сільського розвитку / Л.І. Михайлова // Вісн. ЖНАЕУ. – 2016. – № 2 (57). – С. 15–23.
5. Мороз О.В. Потенціал і перспективи брендингу сільських територій / О.В. Мороз, В.М. Семцов, Т.В. Вакар // Наук. вісн. Херсонського державного ун-ту. – Сер. Екон. науки. – 2015. – Вип. 10, частина 3. – С. 105–110.
6. Борщевський В.В. Маркетинг сільських територій у новій парадигмі управління конкурентоспроможністю регіону / В.В. Борщевський, І.М. Куліш // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. – Вип. 1 (117). – С. 12–15.
7. Кравців І.К. Маркетинг сільських територій у розвитку економіки регіону: проблеми, завдання, перспективи / І.К. Кравців // Регіональна економіка. – 2016. – № 2 (80). – С. 129–135.
8. Павлов О. І. Імідж сільських територій як об'єкт маркетингу / О. І. Павлов // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 4 (24). – С. 42–47.
9. Вакар Т. В. Методологічні та методичні основи брендингу сільських територій / Т. В. Вакар // Економіка та держава. – 2016. – № 9. – С. 80–83.
10. Мороз О.В. Брендингові основи розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / О.В. Мороз, Н.П. Карачина, Т.В. Вакар. – Режим доступу: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/>.
11. Павлов А.И. Идентификация и классификация сельских территорий: теория, методология, практика: монография / А.И. Павлов. – Одесса: Астропринт, 2015. – 344 с.
12. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий [Электронный ресурс] / А.П. Панкрухин. – Режим доступа: <http://www.marketologi.ru>.
13. Сейруллаева М.Э. Маркетинговая составляющая регионального развития / М.Э. Сейруллаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 67–76.
14. Полякова Т.В. Методологические основы территориального маркетинга / Т.В. Полякова, В.Н. Поляков // Известия ВолГТУ: межвуз. сб. науч. ст. – 2010. – № 13. – С. 108–112.
15. Дэвис С. Бренд-билдинг: создание бизнеса, раскручивающего бренд / С. Дэвис, М. Данн; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2006. – 320 с.
16. Агропродовольчий ринок України в контексті забезпечення продовольчої безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iet.org.ua/wp-content/uploads/2015/05/Презентація теми-Агропродовольчий-розвиток-у-контексті-забезпечення-продовольчої-безпеки-pdf>.
17. Замятин Д.Н. Геокультурный брендинг территории: методология и методика / Д.Н. Замятин // Библиотечное дело: геокультурный брендинг. – 2015. – № 4 (238). – С. 5–10.
18. Заславский Г.А. Украина в мире национальных государств / Г.А. Заславский. – Одесса: Маяк, 2003. – 112 с.

# ВЗАЄМОДІЯ МІЖ ЕКОСИСТЕМАМИ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ ДИНАМІКОЮ У ПРИЧОРНОМОРСЬКОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ: ВПЛИВ НА ДОБРОБУТ НАСЕЛЕННЯ

## THE INTERPLAY BETWEEN ECOSYSTEMS AND SOCIOECONOMIC DYNAMICS IN THE BLACK SEA REGION OF UKRAINE: THE INFLUENCE ON HUMAN WELL-BEING

*У статті розглянуто вплив взаємодії між екосистемами та соціально-економічною динамікою на добробут населення у Причорноморському регіоні. Узагальнено погляди на передумови соціально-економічного розвитку в регіоні. Підкреслено роль національних природних парків у регіоні. Наведено порівняння динаміки соціально-економічних та екологічних показників добробуту й людського розвитку. Доведено стабільно негативний характер динаміки показників рівня добробуту в областях Причорноморського регіону України.*

**Ключові слова:** соціально-економічна динаміка, екосистема, добробут, розвиток, Причорноморський регіон.

*В статье рассмотрено влияние взаимодействия между экосистемами и социально-экономической динамикой на благосостояние населения в Причерноморском регионе. Обобщены взгляды на предпосылки социально-экономического развития в регионе. Подчеркнута роль национальных природных парков в регионе. Приведено сравне-*

*ние динамики социально-экономических и экологического показателей благосостояния и человеческого развития. Доказан стабильно негативный характер динамики показателей уровня благосостояния в областях Причерноморского региона Украины.*

**Ключевые слова:** социально-экономическая динамика, экосистема, благосостояние, развитие, Причерноморский регион.

*The article considers the influence of the interplay between ecosystems and socioeconomic dynamics on human well-being in Black Sea region. The views on the preconditions of socioeconomic development in the region are generalized. The role of national natural parks in the region is emphasized. The comparison of the dynamics of socioeconomic and environmental indicators of well-being and human development is presented. The stable negative character of the dynamics of well-being indicators in the oblasts of the Black Sea region of Ukraine has been proved.*

**Key words:** socioeconomic dynamics, ecosystem, well-being, development, Black Sea region.

УДК 330.101.52:331.484:502.131

**Петрушенко М.М.**

д. е. н., доцент,  
доцент кафедри управління  
Сумський державний університет

**Шевченко Г.М.**

к. е. н., доцент,  
доцент кафедри управління  
Сумський державний університет

**Постановка проблеми.** Аналіз взаємодії екологічних та економічних чинників на територіальному рівні доцільно проводити в площині взаємозв'язку між екосистемами та соціально-економічною динамікою, особливо в тих регіонах, де природно-екологічний складник людського життя та економічної системи відіграє одну з провідних ролей, яка зумовлює, наприклад, розвиненість туристично-рекреаційної сфери тощо. З погляду впливу на добробут індивіда та загалом населення регіону з боку техногенно змінених екосистем чи екологізованих соціально-економічних систем можливості проведення відповідного аналізу мають комплексний антропоцентричний характер, який ураховує пріоритетні потреби та інтереси сучасної людини, що й зумовлює актуальність дослідження питань у цій статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання взаємодії екосистем і соціально-економічної динаміки, а також чинники формування добробуту населення досліджували у своїх роботах такі вчені, як О.М. Білотіл, Г.О. Дорошенко, С.А. Дражниця, Р.С. Зубков, Г.Г. Мінічева, Т.В. Порудєєва, Є.В. Соколов, Н.М. Холод, О.Г. Чирва, В.В. Шеремет та ін. Зокрема, у роботі С.А. Дражниці [1] проведено теоретичний аналіз складників добробуту населення України та запропоновано шляхи вирішення проблем, пов'язаних із низьким рівнем якісних показників добробуту населення в країні. Зі свого боку, Н.М. Холод [2] обґрунтовує напрями

підвищення рівня добробуту населення в контексті інституційних реформ в Україні.

О.М. Білотіл [3] теоретично обґрунтовує формування стратегії розвитку державного управління в туристичній індустрії Причорноморського регіону. В.В. Шеремет [4] визначає межі Північного Причорномор'я, що охоплюють територію Одеської, Херсонської та Миколаївської областей України, що пояснюється з історико-культурологічного погляду. У роботі Г.Г. Мінічевої та Є.В. Соколова [5] проведено екологічну оцінку природної стійкості лиманів Північно-Західного Причорномор'я.

Т.В. Порудєєва [6], О.Г. Чирва [7] та Г.О. Дорошенко [8] проводять оцінку конкурентоспроможності економічної системи Причорноморського регіону в умовах поглиблення процесів глобалізації та євроінтеграції. У статті Р.С. Зубкова [9] досліджено вплив інвестицій на розвиток Причорноморського регіону.

Водночас питання впливу на добробут населення досліджуваного регіону, що відбувається у результаті взаємодії природно-екологічних і соціо-економічних чинників, потребують подальшого поглибленого вивчення.

**Постановка завдання.** З огляду на вищезазначене, мета дослідження полягає у визначенні чинників впливу на добробут населення Причорноморського регіону України, опосередкованого взаємодією екосистем і соціально-економічної динаміки в межах його території.

### Виклад основного матеріалу дослідження.

Дослідження питань, які мають водночас економічний, екологічний і соціальний контексти і складний динамічний характер, протягом останнього півстоліття набуло значних обертів. Проте високий інтерес до такої проблематики не завжди пояснюється необхідністю її наукового обґрунтування, а опосередкований іншими, передусім, політичними чинниками. Як наслідок, «...зниження соціально значимих рівнів розвитку національного господарства виявляє переважно регресивний напрям руху України за траєкторією екологонезбалансованого функціонування і свідчить про неефективність внутрішньої соціально-економічної політики, яка не спрямовується на формування економіки соціетального типу» [10, с. 51].

На концептуальному рівні найбільшої популярності набула ідея стійкого (сталого) розвитку, яка в третьому тисячолітті посідає стабільне місце не тільки в офіційній мові документів усіх міжнародних організацій, а й у соціальних, економічних та інституційних колах [11, с. 5]. Проте великий успіх на комунікативному рівні не приніс значущих змін, більше того, здається, що сам вираз «стійкий розвиток» утратив свою початкову силу. Це сталося через надмірне використання цього терміну в атмосфері подій та ситуацій, які мають мало спільного з його фактичним змістом. Як наслідок, зростає ризик перетворення його в семантично порожній вираз, з яким усі погоджуються, але не розуміють його глибинної сутності.

Тому, на нашу думку, слід звернутися до надбань минулих років періоду до офіційного декларування стійкості економіки та суспільного життя, тобто до 1970-х років. Передусім слід звернутися до соціоприродної концепції В.І. Вернадського, у якій криється зародок розуміння взаємодії між екосистемами та соціально-економічною динамікою як на рівні країни, так і на рівні міжнародної співпраці. Зокрема, йдеться про ноосферу як уособлення єдиного розумного простору для всіх форм життя на нашій планеті, в якому через поняття відповідальності підтримуються та набувають розвитку всі можливі інноваційні зв'язки в тріаді «економіка – соціум – екологія».

Також на думку авторів роботи [12], «...досвід провідних країн світу показує, що на початку ХХІ ст. інноваційні системи перетворилися на стратегічний фактор зростання й суттєво впливають на структуру суспільного виробництва й організацію економічної діяльності, стабілізують соціальну ситуацію в країні. Водночас у зв'язку зі зростанням ролі екологічного фактору та екологічних інновацій у формуванні господарюючих систем різного рівня останніми роками посилюються дослідження феномену інноваційних екосистем».

Слід звернути увагу на те, що окремі напрями еволюції концепцій стійкого розвитку містять у собі теоретико-методологічний досвід ідей порівняно давнього минулого. Зокрема, поняття «екологічна стійкість» стосується системних умов, коли ні на планетарному, ні на регіональному рівнях діяльність людини не порушує природні цикли більше, ніж це дозволяє планетарна стійкість, і водночас не збіднюється природний капітал, який треба розділяти з майбутніми поколіннями [11, с. 6]. Ці два обмеження, що мають переважно фізичний характер, мають бути вирівняні з третім обмеженням, яке ґрунтується на етиці: принцип справедливості стверджує, що в стійких рамках кожна людина, у тому числі і в майбутніх поколіннях, має право на такий самий екологічний простір, тобто право доступу до такої ж кількості та якості природних ресурсів.

Останнє твердження, на нашу думку, перетинається зі складним філософським і прагматичним питанням про добробут людини. Те, що в одному суспільстві сприймається як належне, в інших суспільствах знаходиться за межею розуміння. Наприклад, приватні власники земельних площ, укритих лісами у Скандинавії, пильнують за поведінкою туристів у плані того, щоб останні не порушували стійкість екосистеми, що включає такі дії, як обмеження збирання грибів та ягід, на користь фауни, що мешкає у цих лісах. Водночас в Україні й досі триває процес екологічного виховання та окультурення громадян.

У роботі [11, с. 12–13] питання добробуту в контексті соціо-економічних і екологічних досліджень розглядається з погляду стратегії достатності – радикального способу зробити менше, який ґрунтується на вірі в те, що це необхідно і можливо мати такі культурні зміни, які враховують зниження доступності товарів як підвищення рівня життя. Йдеться про те, що якщо скорочується споживання екологічних ресурсів, а відповідно, й наявних товарів, то дійсно немає необхідності вдаватися до будь-яких суттєвих технологічних інновацій. Справжнім нововведенням у цьому разі є радикальна зміна самої ідеї благополуччя: кожен, хто може і має таке бажання у межах вільного етичного та культурного вибору суттєво знизити реальний попит на матеріальну продукцію, – дійсно зробив би ефективний внесок в екологічну стійкість. Проте зрозуміло, що така стратегія має характер екологічного фундаменталізму, а отже, не може в короткий термін набути поширення для всього людського роду.

Взагалі поняття «благополуччя» є складним і суперечливим [11, с. 12–13]. Ідея благополуччя спирається на соціальну конструкцію, яку слід розуміти як наслідок відносно недавньої історії промислового суспільства, яке до минулого сто-

ліття переважно знаходилося в Європі й згодом – у Північній Америці. Тобто пануючі сьогодні ідеї благополуччя створені та об'єднані в конкретному економічному та культурному контексті, в якому розуміння «обмежень» було дефіцитним і природні ресурси вважалися само собою зрозумілими. Протягом минулого століття були створені та об'єднані дві різні ідеї: традиційна концепція добробуту на основі продукту та нова концепція благополуччя на основі доступу до ресурсів.

Перейдемо до розгляду особливостей Причорноморського регіону в контексті досліджуваної проблеми. Так, «серед головних загроз Чорному морю науковці називають хронічні забруднення важкими металами, нафтопродуктами та отрутохімікатами ... видобуток корисних копалин, прокладка підводних комунікацій, вселення агресивних видів фауни та флори...» тощо [13].

У роботі О.П. Гурченкова та О.Є. Мандри [14] майбутнє Причорноморського регіону України вбачається у використанні резервів розвитку малого бізнесу, що пов'язане з необхідністю поширення індустриальних парків. Зокрема, зазначається, що в регіоні є вільна площа для цих парків: в Одеській області – 15%, у Миколаївській області – 12,2%, в Херсонській області – 7,3% до їх загальної площі.

На нашу думку, вільна площа є також і для національних природних парків, створення яких у досліджуваному регіоні почалося на третій рік проголошення незалежності України, проте поширення набуло не так давно, а саме [15]:

Миколаївська область:

- парк «Білобережжя Святослава» (2009 р., 35 223 га);

- парк «Бузький Гард» (2009 р., 6 138 га);

Одеська область:

- Нижньодністровський парк (2008 р., 21 311 га);

- парк «Тузловські лимани» (2010 р., 27 865 га);

Херсонська область:

- Азово-Сиваський парк (1993 р., 52 154 га);

- Джарилгацький парк (2009 р., 10 000 га);

- Нижньодніпровський парк (2015 р., 80 178 га);

- парк «Олешківські піски» (2010 р., 8 020 га).

Таким чином, слід розглядати всі можливості, зумовлені соціально-економічними, природно-екологічними й іншими особливостями господарювання та розвитку зазначених територій. Так, у роботі Р.О. Каліновського [16], визначено ключові пріоритети для розвитку Причорноморського регіону: для Одеської області – осучаснення індустриального сектору та модернізація транспортної інфраструктури, підвищення продуктивності аграрного сектору, розвиток туристично-рекреаційної сфери; для Миколаївської області – орієнтування машинобудування та енергетики на експорт, поліпшення охорони довкілля, розвиток рекреації; для Херсонської області – комплексний розвиток соціальної політики, економічна диверсифікація, розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності тощо.

На основі наведених вище теоретичних узагальнень і рекомендацій та даних, розроблених Інститутом демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України [17], зокрема, показників (у яких індекси відповідно: *М* – Миколаївська, *О* – Одеська, *Х* – Херсонська області, *П* – Причорноморський регіон, *У* – Україна) за період 2010–2015 рр.:

*ДН* – динаміка кількості населення, тис. осіб;  
*ТЖ* – динаміка середньої очікуваної тривалості життя при народженні;  
*ОП* – обсяг реалізованих населенню послуг, на одну особу;

*РБ* – динаміка рівня бідності за відносним критерієм (питома вага населення, еквівалентні сукупні витрати якого не перевищують 75% медіанного рівня);

*ЗП* – динаміка співвідношення середньої та мінімальної заробітної плати;

*НС* – динаміка інтегрального показника стану навколишнього середовища;

*ІО* – інтегральна оцінка людського розвитку, – одержимо порівняльну табл. 1.

Як бачимо (показник інтегральної оцінки людського розвитку), протягом досліджуваного періоду найбільш нестабільна динаміка спостерігається в Одеській області. Значення показників, які безпосередньо характеризують рівень добробуту (рівень бідності, співвідношення середньої та мінімальної заробітної плати), протягом укаzanого періоду практично не змінюються як для окремих областей, так і для регіону та країни у цілому.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, у результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що добробут населення Причорноморського регіону України залежить як від якості навколишнього природного, зокрема рекреаційного, середовища та зрушень в соціально-економічній динаміці суспільного життя, так і від взаємодії між екосистемами, що відіграють у цьому регіоні особливу роль у формуванні добробуту, та системами, що мають соціально-економічну природу. Саме форма такої взаємодії визначає в кінцевому підсумку інтегральні характеристики стану добробуту та взагалі людського розвитку в досліджуваному регіоні.

Дослідження виконано в рамках НДР «Форсайт-прогнозування стійкості національної економіки: від соціо-еколого-економічних протиріч до конвергентної моделі».



Таблиця 1

**Динаміка соціальних, економічних і екологічних показників,  
які характеризують рівень життя та добробуту в Причорноморському регіоні України**

Область / регіон	Показник	Період, рік			
		2012	2013	2014	2015
Миколаївська область	$ДН_M$	1173,5	1168,4	1164,3	1158,2
	$ТЖ_M$	0,1936	0,1940	0,1950	0,1938
	$ОП_M$	0,0453	0,0466	0,0461	0,0480
	$РБ_M$	0,3172	0,2503	0,2624	0,2548
	$ЗП_M$	0,0958	0,0999	0,0960	0,1004
	$НС_M$	0,1321	0,1270	0,1308	0,1308
	$Ю_M$	$\frac{3,7436}{0,0973^*}$	$\frac{3,7421}{0,0973}$	$\frac{3,8185}{0,1031}$	$\frac{3,8199}{0,1031}$
Одеська область	$ДН_O$	2395,2	2396,5	2396,4	2390,3
	$ТЖ_O$	0,1937	0,1948	0,1960	0,1939
	$ОП_O$	0,0932	0,1068	0,1053	0,0900
	$РБ_O$	0,1330	0,1343	0,1408	0,1367
	$ЗП_O$	0,0916	0,0952	0,0898	0,0982
	$НС_O$	0,1580	0,1485	0,1530	0,1529
	$Ю_O$	$\frac{3,8188}{0,2024}$	$\frac{3,8245}{0,2027}$	$\frac{3,8602}{0,2162}$	$\frac{3,7879}{0,2121}$
Херсонська область	$ДН_X$	1078,2	1072,5	1067,9	1062,4
	$ТЖ_X$	0,1934	0,1937	0,1952	0,1928
	$ОП_X$	0,0409	0,0370	0,0390	0,0474
	$РБ_X$	0,1985	0,1498	0,1571	0,1525
	$ЗП_X$	0,0770	0,0796	0,0751	0,0787
	$НС_X$	0,1465	0,1247	0,1285	0,1284
	$Ю_X$	$\frac{3,5028}{0,0841}$	$\frac{3,5008}{0,0840}$	$\frac{3,5794}{0,0895}$	$\frac{3,6090}{0,0902}$
Причорноморський регіон	$ДН_P$	6995,5	6990,5	4628,6	4610,9
	$ТЖ_P$	0,1959	0,1959	0,1963	0,1935
	$ОП_P$	0,0870	0,0916	0,0750	0,0694
	$РБ_P$	0,1883	0,1701	0,1750	0,1704
	$ЗП_P$	0,0903	0,0922	0,0880	0,0944
	$НС_P$	0,1435	0,1364	0,1417	0,1417
	$Ю_P$	$\frac{3,8234^{**}}{0,5888}$	$\frac{3,8429^{**}}{0,5918}$	$\frac{3,7852}{0,4088}$	$\frac{3,7500}{0,4054}$
Україна	$ДН_Y$	45553,0	45426,2	42929,3	42760,5
	$ТЖ_Y$	0,1964	0,1976	0,1955	0,1952
	$ОП_Y$	0,0548	0,0564	0,0548	0,0523
	$РБ_Y$	0,1837	0,1866	0,1938	0,1888
	$ЗП_Y$	0,0946	0,0963	0,0921	0,0961
	$НС_Y$	0,1237	0,1142	0,1158	0,1155
	$Ю_Y$	3,8062**	3,8121**	3,8296	3,8129

\*Ваговий коефіцієнт (розраховано з урахуванням структури (вся структура – «1,000») чисельності населення в регіональному розрізі України).

\*\*З урахуванням даних АР Крим.

Джерело: складено авторами на основі [17; 18]

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Дращиця С.А. Добробут населення України: проблеми та шляхи їх вирішення / С.А. Дращиця // Університетські наукові записки. – 2013. – № 2. – С. 303–309.
2. Холод Н.М. Напрями підвищення рівня добробуту населення в Україні в контексті інституційних реформ / Н.М. Холод // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 212–219.
3. Білотіл О.М. Формування стратегії розвитку державного управління в туристичній індустрії Причорноморського регіону України / О.М. Білотіл // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 3. – С. 65–70.
4. Шеремет В.В. Північне Причорномор'я України : визначення меж регіону в контексті дослідження культури / В.В. Шеремет // Культура і мистецтво у сучасному світі. – 2014. – Вип. 15. – С. 109–117.
5. Мінічева Г.Г. Оцінка природної стійкості лиманів Північно-західного Причорномор'я відповідно до принципів водної директиви ЄС / Г.Г. Мінічева, Є.В. Соколов // Наукові доповіді Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2014. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nd\\_2014\\_5\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nd_2014_5_7).
6. Порудєєва Т.В. Оцінка конкурентоспроможності Причорноморського регіону України в умовах поглиблення процесів глобалізації та євроінтеграції / Т.В. Порудєєва // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 15. – С. 141–145.
7. Чирва О.Г. Аналітична оцінка конкурентоспроможності економічної системи Причорноморського регіону / О.Г. Чирва // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 1. – С. 253–260.
8. Дорошенко Г.О. Оцінка конкурентоспроможності економічної системи Причорноморського регіону / Г.О. Дорошенко // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 205. – С. 257–260.
9. Зубков Р.С. Вплив інвестицій на розвиток регіону / Р.С. Зубков // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 14. – С. 628–630 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/127.pdf>.
10. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь / За ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
11. Vezzoli C. Design for environmental sustainability / C. Vezzoli, E. Manzini. – London: Springer-Verlag. – 2008. – 303 p.
12. Федулова Л.І. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування / Л.І. Федулова, О.С. Марченко // Економічна теорія та право. – 2015. – № 2. – С. 21–33.
13. Шталтовний О. Чорне море в очікуванні нових ударів по екосистемі? / О. Шталтовний // BBC Україна. – 31 жовтня 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bbc.com/ukrainian/science/2011/10/111031\\_black\\_sea\\_pollutions\\_as](http://www.bbc.com/ukrainian/science/2011/10/111031_black_sea_pollutions_as).
14. Гурченков О.П. Резерви розвитку малого бізнесу в Причорноморському регіоні України / О.П. Гурченков, О.Є. Мандра // Збірник наукових праць НУК. – 2013. – № 4. – С. 96–101.
15. Національні природні парки України / Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Національні\\_природні\\_парки\\_України](https://uk.wikipedia.org/wiki/Національні_природні_парки_України).
16. Каліновський Р.О. Першочергові пріоритети соціально-економічного розвитку Причорноморського регіону та фінансові інструменти їх забезпечення / Р.О. Каліновський // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 8. – С. 10–13.
17. Регіональний людський розвиток : статистичний бюлетень / Відп. за вип. О.О. Кармазіна. – Київ : Державна служба статистики України, 2016. – 56 с.
18. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

## РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

### МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESS THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SYSTEM

*В статье исследованы методологические подходы к оценке устойчивого развития эколого-экономической системы в современных условиях. Проанализированы основные особенности методологических подходов, а также определены наиболее оптимальные модели развития эколого-экономической системы страны. Рассмотрена эффективность использования природных богатств и полезных ископаемых, в целом природных и экономических ресурсов на благо развития населения, общества и национальной экономики. Обоснована необходимость усиления государства и общества по бережному отношению к использованию природных ресурсов и уменьшению вреда на природу, окружающую среду. Подготовлен ряд рекомендаций, а также даны предложения по повышению эффективности эколого-экономической системы и оптимизации её методологических подходов в нынешних условиях.*

**Ключевые слова:** методологические подходы, эколого-экономическая система, устойчивое развитие, устойчивость эколого-экономической системы, экологическая безопасность страны, устойчивое развитие общества и национальной экономики.

*У статті досліджено методологічні підходи до оцінки сталого розвитку екологічно-економічної системи в сучасних умовах. Проаналізовано основні особливості методологічних підходів, а також визначено найбільш оптимальні моделі розвитку екологічно-економічної системи країни. Розглянуто ефективність використання природних багатств і корисних копалин, загалом природних та економічних ресурсів на благо розвитку населення, суспільства і національної економіки. Обґрунтовано необхідність посилення держави і*

*суспільства щодо бережного ставлення до використання природних ресурсів і зменшення шкоди на природу, навколишнє середовище. Підготовлено низку рекомендацій, а також надано пропозиції щодо підвищення ефективності екологічно-економічної системи та оптимізації її методологічних підходів в нинішніх умовах.*

**Ключові слова:** методологічні підходи, екологічно-економічна система, сталий розвиток, стійкість екологічно-економічної системи, екологічна безпека країни, сталий розвиток суспільства і національної економіки.

*The methodological approaches to assessing the sustainable development of the ecological and economic system under modern conditions are investigated in the article. The main features of methodological approaches are analyzed and the most optimal models for the development of the country's ecological and economic system are determined. The effectiveness of the use of natural resources and minerals, as whole natural and economic resources for the benefit of the development of the population, society and the national economy is considered. The necessity of strengthening the state and society in the care of the use of natural resources and reducing harm to nature, the environment is grounded. A number of recommendations and suggestions for improving the efficiency of the ecological and economic system and optimizing its methodological approaches in the current conditions are prepared.*

**Key words:** methodological approaches, ecological and economic system, sustainable development, sustainability of the ecological and economic system, environmental safety of the country, sustainable development of society and the national economy.

УДК 338.242

**Бабаев А.М.**

доцент

Азербайджанский государственный университет нефти и промышленности

**Постановка проблемы.** Проблемы, связанные с ростом глобальных экономических и экологических угроз для цивилизации, вызваны нерациональным использованием природных ресурсов, залежей полезных ископаемых, поэтому могут нанести серьезный урон природе и почве земли. Государствам необходимо выработать оптимальные методологические подходы по объективной оценке устойчивого развития своей эколого-экономической системы. Становится актуальным глубокое изучение существующих проблем по обеспечению устойчивости развития эколого-экономической системы

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованием современных проблем эколого-экономической системы, в том числе разработкой методологических подходов к оценке устойчивого развития эколого-экономической системы, занимались С. Джеффри, Е. Ерохина, М. Захаров, А. Ахметшина, А. Малышев, Н. Батухтина, А. Баранов, П. Масудоглы и другие ученые.

**Постановка задания.** Целью исследования является оптимальное определение методологических подходов к объективной оценке устойчивого развития эколого-экономической системы.

**Изложение основного материала исследования.** Как известно, проблемы обеспечения устойчивости мирохозяйственных процессов и сбалансированного развития мировых экономических процессов обуславливают построение и укрепление более прочных конструкций и механизмов по устранению основных проблем, мешающих интенсификации развития мировой экономики. В этих процессах одной из главных проблем считается обеспечение устойчивого развития экологическо-экономической системы, которая во многом зависит от бережного отношения к природным ресурсам и национальным богатствам. Дело в том, что с развитием высоких технологий и расширением индустриализации, ростом единиц техники и оборудования растёт и потребность в основных видах энергоносителей, в том числе топливе. Все эти факторы обуславливают разработку и применение более эффективных и продуктивных методологических подходов к осуществлению оценки по определению устойчивости развития экологическо-экономической системы в современных условиях.

Отметим, что ещё в середине 70-х годов XX века на уровне ООН было бурно обсуждение глобальных вопросов устойчивого развития, а также был принят ряд документов, определяющих основные принципы обеспечения устойчивого развития, уменьшения бедности и прочего. Кроме того, 25–27 сентября 2015 года в Саммите по устойчивому развитию БМТ с участием лидеров 150 стран и в общем числе 193 стран мира был согласован исторический документ, определяющий основные цели и задачи устойчивого развития за период до 2030 года [1]. В число приоритетных целей и задач по устойчивому развитию цивилизации до 2030 года в основном были включены задания, направленные на надёжное и стратегическое направление развития национальной экономики с целью улучшения жизненного состояния людей и снижения бедности. Особую тревогу вызывает то, что в 150 странах мира имеются серьёзные проблемы по устойчивому развитию национальной экономики, а также требуются дополнительные инвестиции, реформы и совершенствование основных механизмов управления экономикой. Более того, в этих странах свыше одного миллиарда людей живет в условиях нищеты [2]. Кроме того, государствам следует учитывать последовательное развитие национальной экономики с учётом повышения её устойчивости и развитием кооперационно-хозяйственных связей как на региональном, так и на мировом уровнях [3]. Государства должны постоянно обновлять и совершенствовать ключевые механизмы экономического развития с целью интенсификации устойчивости и укрепления прочности национальной экономики, для чего следует определять более подходящие и

адекватные методы развития модели экономического развития страны. Дж. Сакс считает, что государство должно не только активно сотрудничать с частным сектором по увеличению инвестиций в развитие инфраструктуры, но и одновременно увеличивать инвестиционные вложения в развитие человеческого капитала, интеллекта и прочих сфер, которые могут способствовать ускорению устойчивого развития страны в целом [4]. Более того, государство должно разработать и осуществить долгосрочные стратегические программы и партнёрские соглашения с другими странами по разрешению негативных последствий глобальных экономических катастроф, решению глобальных проблем по уменьшению уровня бедности и улучшению жизненного состояния населения, рациональному использованию природных и экономических ресурсов путём создания экологически безопасных технологий, предприятий, производственных мощностей и пр. Профессор Павел Кабат отмечает, что государства мира в тесной связи должны решить глобальные проблемы и выработать методологически оптимальные подходы к их разрешению [5]. Кроме того, совершенствование механизма модели экономического развития страны обуславливает не только системный подход, необходимо также маневрировать факторы саморазвития и самоорганизационных механизмов для повышения конкурентоспособности национальной экономики и обеспечения экономического роста в стране. Необходимо умело и рационально воспользоваться особенностями развития национальной экономики и обеспечить системно-самоорганизационный подход к его устойчивому развитию [6]. На основе всевозможных методологических подходов к рациональному использованию имеющегося потенциала эколого-экономической системы страны необходимо соблюдать ряд принципов и этапов использования природных и экономических ресурсов. В их число в первую очередь входят спецификация и основные направления деятельности экономической системы страны, главные направления деятельности национальной экономики с учетом соблюдения экологической безопасности и охраны природы, а также с учетом экологических ограничений того или иного природного ресурса. Все эти факторы обуславливают фундаментальное совершенствование важных механизмов национальной экономики в контексте рассмотрения их развития, взаимосвязи экологических компонентов и прочих элементов экологической безопасности страны и по выполнению требований по охране природы и окружающей среды. Вопросы и проблемы совершенствования механизма регулирования национальной экономики должны рассматриваться с учетом глобальных проблем, в частности соблюдение главных критерий по экологическим про-



блемам и применяемые механизмы развития национальной экономики должны удовлетворять одновременно государство и общество [7]. Более того, государству предстоит решить главные задачи по оптимальному определению практических механизмов развития энергетической сферы и перерабатывающей отрасли. Известно, что не в каждой стране имеются энергетические ресурсы, нефтяные или газовые месторождения. Наличие этих природных богатств повышает ответственность каждого государства по максимально справедливому и рациональному распределению и использованию этих ресурсов на благо своего народа и в целом цивилизации. Однако при освоении месторождений и залежей или использовании прочих природных богатств необходимо выбрать те методологические и практические подходы, которые будут способствовать устойчивому развитию эколого-экономической системы. С этой целью требуется объективно оценить ресурсный потенциал, границу угроз эколого-экономической системы и главный критерий по соблюдению требований экологической безопасности [8].

Отметим, что в нынешних условиях методологический подход к оценке устойчивого развития эколого-экономической системы обуславливает комплекс и взаимосвязь сочетания множественных механизмов регулирования и совершенствования экономико-экологических отношений и развития национальной экономики с учётом соблюдения экологической безопасности страны. Из-за этого А. Ахметшина считает, что необходимо чёткое рассмотрение методологической оптимальности подходов к изучению сущности устойчивости развития экономической системы в контексте экономико-экологических отношений, снижения экономической нагрузки на биосферу, разработки новых ресурсосберегающих и экономически чистых технологий с целью предотвращения глобальных экологических и экономических угроз [9]. Автор права, так как без комплексного рассмотрения и принятия адекватных решений, в том числе оптимального определения основных государственных механизмов регулирования эколого-экономических проблем, вряд ли появится возможность обеспечения устойчивого развития эколого-экономической системы страны. Необходимо усилить роль экономических и хозяйственных субъектов в государственных и частных секторах, чтобы добиться максимально эффективного и рационального использования природных и экономических ресурсов, в том числе с учётом уменьшения ущерба природе и окружающей среде. Механизмы и практические инструментарии по управлению устойчивости эколого-экономической системы должны отличаться multifunctionalностью и энергосберегающей особенностью [10]. Предприятия и сети переработки необходимо

развивать на основе новейших технологий с преимуществом строительства безотходных производств и большого применения нанотехнологий, инновационных функций. Основные предприятия национальной экономики должны быть оснащены современными оборудованием, дабы проявить конкурентоспособность и меньше навредить окружающей среде. Например, во многих странах, в частности в Азербайджане, существует так называемая карьера по изготовлению строительных материалов, в первую очередь камней, кубиков. Без современных технологий аналогичная карьера не только причиняет ущерб природе, но и одновременно загрязняет окружающую среду, биосферу. Поэтому рассматривать это важно при определении основных методологических и практических подходов к освоению и переработке природных богатств и полезных ископаемых, учитывать все вопросы, связанные с экологической безопасностью. Государство должно выработать и осуществить основные механизмы регулирования по обеспечению устойчивости эколого-экономической системы страны [11]. Общество во всех случаях должно остаться довольным государственной политикой по обеспечению устойчивости развития эколого-экономической системы. Иначе возникновение угрозы в природных богатствах страны и в окружающей среде могут способствовать возникновению угрозы стабильности в обществе и в целом в стране. Государству необходимо активное сотрудничество с международными организациями и с другими странами мира по обеспечению осуществления превентивных и эффективных мер, по минимизации угроз глобальных экологических проблем, разработке более действенных мер по экономичному использованию невозобновимых природных ресурсов, а также не допустить расширения признаков экологического кризиса в стране. Н. Батухтина при определении методологических основ и закономерностей эколого-экономического развития страны считает важным оптимальное уточнение элементов эколого-экономической системы и характер взаимосвязей между ними, сущности закономерностей экономического развития посредством учёта современных эколого-экономических явлений с учётом существования тесной взаимосвязи между устойчивым развитием и в целом эколого-экономической безопасностью страны [12]. При этом необходимо соблюдать ряд принципов по экологизации экономики и общества на основе сильной и слабой устойчивости развития эколого-экономической системы. В основе подобных принципов должны лежать взаимопонимание общества и государственной структуры, соблюдение ценностей человечества, бережливое отношение к природным богатствам и энергоресурсам, гармоничность взаимодействия основных меха-

низмов эколого-экономической системы страны. Не секрет, что во многих странах растут недо-вольства из-за несоблюдения экологической безопасности и принципов обеспечения эколого-экономической системы. Более того, в глобаль-ном масштабе решение основных проблем по изменению климата в мире образовало противоречивые подходы между основными центрами экономической силы. Л. Фатыхова подчеркивает, что на современном этапе развитие человеческой цивилизации и её взаимодействие с природой могут быть охарактеризованы достижением кри-тического уровня, влекущего за собой обратимые и необратимые изменения в окружающей среде. Эколого-экономическая стратегия реформирова-ния общества предполагает качественно новые подходы к решению ряда проблем, среди кото-рых следует назвать экологизацию экономики и переход к воспроизводству окружающей природ-ной среды, формированию макроэкономического равновесия с учётом экологического фактора [13]. Для обеспечения этих задач и осуществления отмеченных подходов к объективной оценке устой-чивого развития эколого-экономической системы страны необходимо учитывать особенности раз-вития национальной экономики, её отдельных секторов и в границах перехода угрозы природе и окружающей среде. Кроме того, необходимо организовать постоянный контроль и системы мониторинга по соблюдением основных крите-риев экономической безопасности, а при необхо-димости обеспечить совершенствование действу-ющих экономических механизмов. Необходимо на основе системного подхода обосновать место и роль адаптивного управления эколого-эконо-мическими системами в определении стратегии государства в отношении использования природ-ных ресурсов, разработать важные управленче-ские решения, учитывающие условия непревы-шения пределов самовосстановления природной среды [14]. Реализация подобных подходов может серьёзно повлиять на качество и эффективность управления развитием эколого-экономической системы, а также поможет повышению рацио-нальности проводимых основных мероприятий по использованию природных и экономических ресурсов на благо людей, общества и на развитие национальной экономики. М. Россинская считает, что необходимо проводить комплексное оцени-вание основных показателей для ранжирования территорий, характеризующих воздействие хозяй-ственной деятельности на окружающую среду и на здоровье населения, определить комплексы угроз эколого-экономической безопасности и причины их возникновения [15]. Мы считаем, что государ-ство должно учитывать особенности и важности подобных глобальных проблем, а в рамках наци-онального развития устойчивости эколого-эконо-

мической системы страны сделать свой вклад по разрешению данных проблем и уменьшению их негативных последствий.

В Азербайджане в последние десятилетия проводятся определённые работы по улучшению устойчивости развития эколого-экономической системы. Однако, как было отмечено ранее, поло-жительно оценить устойчивость развития эколого-экономической системы страны в данный момент представляется сложным. Основной причиной служит неразвитость инновационной сферы и в целом рынка технологий и инноваций. Более того, пока процессы модернизации старых технологий и замены истощённых оборудований в промыш-ленном секторе страны не завершены. П. Масуд-оглы на основе методологии учёных Йельского и Колумбийского Университетов (США) по пяти компонентам, таким как экологическая система; снижение экологического стресса; снижение чело-веческой уязвимости; социальная и институцио-нальная возможности и глобальное управление, в среде 146 стран мира вычислил Индекс Эколо-гической Устойчивости (ESI), по результатам кото-рого Азербайджан оказался на 99 месте [16, с. 9].

## Выводы из проведенного исследования.

Таким образом, можно отметить, что в мире, в том числе в Азербайджане, имеются серьёзные проблемы по обеспечению устойчивости разви-тия эколого-экономической системы в контексте роста глобальных экономических и экологических угроз. Поэтому необходимы более адекватные и новые механизмы, в том числе методологические подходы к объективной оценке устойчивого разви-тия эколого-экономической системы страны.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Саммит ООН по устойчивому развитию. 25–27 сентября 2015 года. Штаб-квартира ООН, Нью-Йорк, Соединённые Штаты Америки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.who.int.ru>.
2. World Economic and Social Survey 2013. Sustainable Development Challenges. United Nations publication. Sales No. E.13.II.C.1. United Nations, 2013. – 216 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sustainabledevelopment.un.org>.
3. World Conservation Strategy. Living Resource Conservation for Sustainable Development. International Union for Conservation of Nature and Natural Resources. 1196 Gland, Switzerland. – 76 p.
4. Сакс Д.Дж. Экономика устойчивого развития / Д.Дж. Сакс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.inosmi.ru>.
5. Устойчивое развитие в эпоху измене-ния климата // ЮНИДО в России. – 2016. – № 17. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unido-russia.ru>.
6. Ерохина Е. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход : дисс. ... докт. экон. наук / Е. Ерохина. – Томск, 2000. – 414 с.

7. Захаров М. Совершенствование механизма регулирования национальной экономики : дисс. ... канд. экон. наук / М. Захаров. – СПб., 2009. – 160 с.
8. Gedz M. Spatial paradigm as a methodological basis for the study of regional development / M. Gedz // *Annales Universitatis Mariae Curie-Sklodowska Lublin-Polonia*. – 2014. – Vol. XLVIII, 4. – S. 37–48.
9. Ахметшина А. Регулирование экономико-экологических отношений в рамках устойчивого развития экономической системы : дисс. ... докт. экон. наук / А. Ахметшина. – Казань, 2011. – 415 с.
10. Малышев А. Механизмы управления устойчивостью эколого-экономической системы : дисс. ... канд. экон. наук / А. Малышев. – Пенза, 2011. – 186 с.
11. Губайдуллина Т. Устойчивое развитие эколого-экономической системы : вопросы теории и методологии : дисс. ... докт. экон. наук / Т. Губайдуллина. – Казань, 2000. – 350 с.
12. Батухтина Н. Теоритические основы и закономерности эколого-экономического развития : дисс. ... канд. экон. наук / Н. Батухтина. – Йошкар-Ола, 2004. – 186 с.
13. Фатыхова Л. Государственное регулирование эколого-экономических отношений в российской экономике : дисс. ... канд. экон. наук / Л. Фатыхова. – Казань, 2006. – 167 с.
14. Баранов А. Теоритические основы управления развитием эколого-экономических систем : дисс. ... канд. экон. наук / А. Баранов. – Йошкар-Ола, 2008. – 137 с.
15. Россинская М. Методология обеспечения устойчивого развития территории в рамках эколого-экономической безопасности : дисс. ... докт. экон. наук / М. Россинская. – Ростов-на-Дону, 2006. – 328 с.
16. Масудоглы П. Нечёткое моделирование устойчивого развития Азербайджана с учётом экологических факторов : автореф. дисс. ... д. ф. э / П. Масудоглы. – Баку, 2016. – 33 с.

## ПОТЕНЦІАЛ ВНУТРІШНЬОГО ВУГЛЕЦЕВОГО РИНКУ СЕКТОРУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

## POTENTIAL OF THE INTERNAL CARBON MARKET IN THE AGRICULTURAL LAND-USING SECTOR OF UKRAINE

Наявний спосіб ведення рослинництва за рахунок виснаження агроресурсного потенціалу довів свою неспроможність, що потребує удосконалення організаційно-економічних підвалин агровиробництва та пошуку нових важелів забезпечення екологічно-економічної ефективності. Новітнім інструментом вирішення цих проблем є розвиток та запровадження внутрішнього вуглецевого ринку сектору сільськогосподарського землекористування, який сприяє реалізації завдань стратегії низьковуглецевого розвитку економіки, вимагає впровадження системи землеохоронних заходів, що забезпечує збільшення запасів гумусу (а отже, вуглецю) у резервуарі мінеральних ґрунтів сільськогосподарських земель, збереження агроресурсного потенціалу. Запровадження цього інструмента відкриває можливість додаткових фінансових надходжень, підвищує рівень капіталізації земельних ресурсів, а агрохімічні характеристики якісного стану земель набувають ознак фінансових активів, що найбільш актуально для середніх та дрібних виробників сільськогосподарської продукції.

**Ключові слова:** низьковуглецевий розвиток агросфери, внутрішній вуглецевий ринок, ділянки земель сільськогосподарського призначення, сектор землекористування, прийнятний рівень агроекологічної безпеки, резервуар мінеральних ґрунтів.

Существующий способ ведения растениеводства за счет истощения агро-ресурсного потенциала доказал свою несостоятельность, что требует усовершенствования организационно-экономических основ агропроизводства и поиска новых рычагов обеспечения эколого-экономической эффективности. Принципиально новым инструментом решения этих проблем является развитие и внедрение внутреннего углеродного рынка сектора сельскохозяйственного землепользования, который содействует реализации задач стратегии низкоуглеродного развития экономики, требует реализации землеохранных мероприятий, чем обеспечивается

увеличение запасов гумуса (а значит, и углерода) в резервуаре минеральных почв сельскохозяйственных земель, сохранение агро-ресурсного потенциала. Внедрение этого инструмента открывает возможность дополнительных финансовых поступлений, повышает уровень капитализации земельных ресурсов, а агрохимические характеристики качественного состояния земель приобретают признаки финансовых активов, что наиболее актуально для средних и малых производителей сельскохозяйственной продукции.

**Ключевые слова:** низкоуглеродное развитие агросферы, внутренний углеродный рынок, участки земель сельскохозяйственного назначения, сектор землепользования, приемлемый уровень агроэкологической безопасности, резервуар минеральных почв.

Existing way of planting at the expense of the depletion of agro-resource potential has proved its failure that requests the improving of the organizational and economic foundations of agricultural production and the search for new levers of environmental and economic efficiency. The modern tool for solving these problems is the development and implementation of the domestic carbon market for the agricultural land use sector, which contributes to the objectives of the low carbon development strategy of the economy, requires the implementation of a system of land conservation measures that provides an increase in humus (and therefore carbon) reserves in the pool of mineral agricultural soils, preservation of agricultural potential. The establishing of this instrument opens the possibility of additional financial resources, increases the level of capitalization of land resources, and the agrochemical characteristics of the quality state of the land become signs of financial assets, which is most relevant for medium and small producers of agricultural products.

**Key words:** low carbon development agro sphere, internal carbon market, agricultural land plots, land use sector, acceptable level of agricultural and ecological safety, reservoir of mineral soils.

УДК 332.6:330.1

**Бутрим О.В.**

к.е.н., с.н.с., завідувач лабораторії економіки низьковуглецевого розвитку агросфери  
Інституту агроекології  
і природокористування  
Національної академії  
аграрних наук України

**Постановка проблеми.** Розвиток кризового стану економіки на тлі загального погіршення екологічної ситуації вимагає пошуку нових організаційно-економічних форм регулювання виробничих процесів для забезпечення прийнятних рівнів екологічної безпеки і виробничої рентабельності. Узгодити ці різновекторні завдання покликані державні, галузеві та регіональні програми розвитку, зокрема запропонований Урядом України проєкт Стратегії низьковуглецевого розвитку України до 2050 р., в якому окремо розглядається сектор землекористування [1]. У структурі викидів ПГ України, згідно з інформацією офіційної звітності

України перед секретаріатом Рамкової Конвенції ООН зі зміни клімату (РКЗК ООН), обсяги викидів CO<sub>2</sub> від резервуару мінеральних ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення за останні п'ять років зросли у 2,5 рази (з 5,1% у 2010 р. до 12,8% у 2015 р.)<sup>1</sup>. Стрімке зростання обсягів викидів від сільськогосподарських земель свідчить як про скорочення запасів вуглецю, а отже, і збільшення обсягів мінералізації гумусу, так і про нарощування потенціалу його відновлення. Це вимагає застосування системи землеохоронних заходів,

<sup>1</sup> [http://unfccc.int/national\\_reports/annex\\_i\\_ghg\\_inventories/national\\_inventories\\_submissions/items/10116.php](http://unfccc.int/national_reports/annex_i_ghg_inventories/national_inventories_submissions/items/10116.php).



а забезпечення рентабельності сільського господарства – опрацювання та впровадження ринкових інструментів та важелів, вплив яких відкриває шлях комплексного вирішення проблеми забезпечення агроекологічної і продовольчої безпеки з одночасним збереженням економічної ефективності агровиробництва. Такими інструментами є гнучкі механізми Кіотського протоколу, принципи функціонування яких взято за основу запропонованого підходу з розбудови внутрішнього вуглецевого ринку у секторі землекористування (ВВРЗ).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розбудови вуглецевих ринків вивчались у роботах І.М. Бабінської, М.В. Березницької, І.М. Школи, А. Кітури, О.А. Хумарова як проблеми інструмента досягнення збалансованого економічного розвитку зі зниженням обсягів викидів ПГ. Зокрема, в роботах І.М. Школи, І.М. Бабінської запропоновано принципову схему (модель) функціонування внутрішнього вуглецевого ринку України, що націлений на розвиток з одночасним скороченням обсягів споживання вуглеводнів, а також підкреслено необхідність розробки стратегії низьковуглецевого розвитку з опрацюванням національного плану дій згідно з вимогами рішень конференції Сторін РКЗК ООН. А.Б. Почтовюк, О.А. Пряхіна, В.Г. Потапенко вивчали аспекти розподілу квот на викиди, а запровадження внутрішнього вуглецевого ринку розглядають як інструмент залучення додаткових інвестицій з метою модернізації промисловості.

Аспекти забезпечення збалансованого рівня землекористування та раціонального використання земельно-ресурсного потенціалу як територіального базису організації сільськогосподарського виробництва є більш опрацьованими. Зокрема, розробку економічних основ екобезпечного сільськогосподарського землекористування здійснено у працях О.П. Канаша, Д.І. Бамбіндри, Г.Д. Гуцуляка, Ю.О. Лупенка, Л.Я. Новаковського, О.І. Фурдичка. Суміжними з розбудовою внутрішнього вуглецевого ринку є дослідження проблем організації вільного обігу земельних ділянок. У цьому аспекті заслуговують уваги роботи Мартина, М.М. Федорова, М. Ступеня, а також Д.С. Добряка, А.М. Третьяка, П.Т. Саблука та інших науковців.

До останнього часу напрацьовано методологічну базу визначення обсягів скорочення запасів вуглецю в резервуарі мінеральних ґрунтів на землях сільського призначення в розрізі регіонів та оцінки потенціалу його збільшення [3, с. 106–123; 4, с. 8–23]. Потребують уваги питання науково-методологічних, а на цій основі і законодавчо-нормативних аспектів запровадження інструмента ВВРЗ як напрямку вдосконалення екологічно-економічного механізму забезпечення прийняттого рівня агроекологічної і продовольчої безпеки України.

**Постановка завдання.** Метою статті є розробка напрямів удосконалення організаційно-економічних умов використання земель сільськогосподарського призначення для відновлення і збереження агоресурсного потенціалу регіонів з одночасним забезпеченням позитивних показників рентабельності агровиробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ґрунтовий покрив, маючи потужний енергетичний запас, спричинює вплив на стан екосистеми, бо відіграє роль акумулятора органічної речовини, а отже, і енергії. Як зазначав В.А. Ковда [2], ґрунтовий покрив має загальнопланетарне значення, є самостійною енергетичною оболонкою планети – «гумосферою». Незбалансоване використання агоресурсного потенціалу із суто економічним пріоритетом може мати негативні наслідки екологічно-економічного характеру. Головним фактором наявної структури та обсягів виробництва продукції є рентабельність, яка сягає більш високих значень для рослинницької підгалузі (наприклад, від 24,6% для виробництва картоплі до 78,4% для соняшнику). Натомість тваринництво є стабільно збитковим: від -26,6% для утримання овець до -16,9% для великої рогатої худоби.

Зростання обсягів виробництва продукції рослинництва супроводжується постійним погіршенням показників якісного стану ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення. Надмірне винесення поживних речовин ґрунтів з урожаєм сільськогосподарських культур без належної їх компенсації призводить до високих показників середньорічних обсягів мінералізації гумусу під час вирощування врожаїв, наприклад для озимих зернових – 1,35 т/га, буряків цукрових – 1,59, кукурудзи – 1,59 т/га [5, с. 184]. При цьому різні форми господарювання демонструють різні темпи розвитку підгалузі (рис. 1), а найвищий приріст є у господарствах населення.



Рис. 1. Індекси сільськогосподарської продукції (1990 р. = 100%)

Ситуація обтяжується істотним скороченням поголів'я великої рогатої худоби, а саме в 7 разів (в агропідприємствах у 17 разів) за період незалежності, що спричинює скорочення обсягів вне-

сення гною (майже у 27 разів та на 28,6% у 2015 р. відносно 2005 р.), площ під посівами одно- та багаторічних трав у 2,3 і 1,7 разів; луків і пасовищ – на 110 тис. га станом на 2015 р. порівняно з 2005 р., що приводить до збільшення антропогенного навантаження на агроєкосистему через диспропорції у динаміці структури земельних угідь та категорій землекористування України. Отже, ключовими чинниками зменшення вмісту гумусу, а отже, і вуглецю в резервуарі мінеральних ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення є такі.

1) Надмірне виснаження ґрунтового покриву в результаті переважання процесів винесення поживних речовин з ґрунтів через зростання обсягів збору врожаїв за недостатньої їх компенсації; суттєве зменшення обсягів внесення добрив та скорочення посівів сидеральних культур; поширення практики спалювання вторинної продукції рослинництва, яка є джерелом вуглецю та інших поживних речовин.

2) Порушення науково обґрунтованих агротехнологій через недотримання сівозмін; переважне поширення вирощування монокультур; порушення науково обґрунтованих систем обробітку ґрунту та поширення практики заміни зябу системою «веснооранка», обробіток уздовж схилів, порушення оптимальних строків, нехтування протиерозійними заходами обробітку тощо; скорочення впровадження заходів з меліорації земель.

3) Порушення агроєкологічних вимог балансу земельних угідь через необґрунтоване зменшення посівів культур, що є технологічно цінними «попередниками», а саме багаторічних бобових трав, зернобобових культур, культур у проміжних посівах; поширення ерозійних процесів та інших видів деградації, що призводить до забур'яненості, а це є сприятливим фактором для поширення інвазій атипичних видів флори.

Нині гостро стоїть питання відновлення та збереження агроресурсного потенціалу, що потребує впровадження системи землеохоронних заходів та зміни організаційно-економічних умов господарювання. Одним із напрямів поліпшення ситуації, що склалась у секторі сільськогосподарського землекористування, є запровадження низьковуглецевого способу використання земель, що відповідає загальним цілям Стратегії низьковуглецевого розвитку України до 2050 р., проект якої опрацьовано за технічної підтримки проекту Агентства США з міжнародного розвитку «Муніципальна енергетична реформа в Україні» [1].

Низьковуглецевим є такий спосіб використання земельних ресурсів, за якого забезпечується невід'ємний баланс вуглецю в ґрунтах, що є умовою збалансованого розвитку агросфери.

На основі викладених підходів та використання методології, що застосовується для оцінки змін запасів вуглецю в резервуарі мінеральних ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення під час підготовки щорічних звітів з інвентаризації ПГ в Україні<sup>1</sup> [3, с. 106–123; 4, с. 8–23], було проведено оціночні розрахунки щодо прогнозних потенційних обсягів скорочення викидів ПГ від обробітку сільськогосподарських земель за умови реалізації різних сценаріїв розвитку економіки та впровадження комплексу землеохоронних заходів (табл. 1). Різниця між значеннями базового рівня обсягів викидів та прогнозними результатами становить потенціал ВВРЗ.

Запровадження низьковуглецевого землекористування через систему землеохоронних заходів потребує нормативно-законодавчого та інституціонального забезпечення. Підґрунтям ідеї щодо розбудови ВВРЗ для господарюючих суб'єктів є комплекс попередніх обґрунтувань і розробок згідно з пунктом 4 Статті 3 Кіотського протоколу [6] та подальших рішень Конференцій Сторін РКЗК

Таблиця 1

Оцінка обсягів викидів ПГ у секторі рослинництва

Політика/захід	2016 р.	2020 р.		2050 р.	
	млн. т CO <sub>2</sub> -е	млн. т CO <sub>2</sub> -е	зміна до базового рівня, %	млн. т CO <sub>2</sub> -е	зміна до базового рівня, %
Базовий рівень	13,3	32,9	–	39,8	–
Застосування:					
– азотних мінеральних добрив	14,2	25,6	22,1	32,2	19,1
– органічних добрив	14,2	32,8	0,3	1,4	96,6
– технології no-till	14,2	32,4	1,5	28,9	27,2
– нетрадиційних органічних добрив (сапропелю)	14,2	8,6	73,8	2,6	93,4
– нових селекційних сортів і розширення посівів багаторічних трав	14,2	35,1	-6,6	33,0	17,0
Всього	14,2	0,5	98,5	-45,2	213,7

ООН [7] стосовно діяльності у секторі землекористування, змін землекористування і лісового господарства. Розбудова ВВРЗ полягає в розвитку декількох етапів.

Початковим кроком організації такого виду фінансово-економічного інструмента є визначення так званих початкового обсягу (ПО) [reference level] та базового року (БР) [base year] фіксації ПО, що є відліковими позиціями для оцінювання результативності щодо вжиття заходів зі збільшення запасів вуглецю. Тобто спершу необхідно провести незалежну сертифіковану оцінку наявного вмісту вуглецю в ґрунті на ділянці землі сільськогосподарського призначення для отримання сертифікованих одиниць дозволів на викиди ПГ. Через певний проміжок часу експлуатації ділянки проводяться повторне обстеження і внесення її результатів до отриманого на початку сертифікату. Різниця оціночних результатів у різні періоди часу дає змогу зробити висновок щодо динаміки запасу вуглецю, що відображається у другому (останньому в часі) записі у сертифікаційному документі. За результатами цих оцінок, згідно із записом у сертифікаті, власник (чи землекористувач, за згодою) може в разі збільшення запасів вуглецю отримати авуари (сертифіковані одиниці дозволів на викиди ПГ у секторі землекористування, що вимірюються у тонах/га вуглецю на рік), якими вже розпоряджається за власним розсудом, як з цінними паперами, тобто може їх продати, обміняти чи накопичувати. Покупцями авуарів є інші землевласники (землекористувачі), кому не вдалось досягти збільшення запасів вуглецю (чи не допустити їх зменшення) на своїх ділянках в результаті вирощування сільськогосподарської продукції. Якщо ж землевласнику не вдалось збільшити чи зберегти запаси вуглецю на початковому рівні, то він буде змушений купувати дозволи на викиди.

Запровадження такої системи потребує надійного функціонування як прозорої системи фіксації та контролю за обігом авуарів, так і системи моніторингу стану ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення. Для контролю обігу цих авуарів необхідно створити Державний реєстр вуглецевих одиниць для сектору землекористування, в якому буде зафіксовано весь спектр юридичних, господарських, природно-кліматичних, агро-екологічних аспектів, що дають вичерпний обсяг інформації про земельну ділянку (власника, землекористувача, місце розташування – як юридичні адреси, так і координати ділянки, щорічний опис агротехнологічних характеристик, кліматичну зону, тип ґрунтів). Основна мета роботи реєстру вуглецевих одиниць для сектору землекористування полягає у фіксації і контролі відповідності між ключовими характеристиками, від яких залежать обсяг випуску авуарів (ПО, БР, оціночні обсяги та їх відповідність обсягам авуарів) та видача зем-

левласникам документів у електронному і паперовому вигляді за результатами процесу верифікації. Процес верифікації покладається на верифікаційну комісію, що виконує контроль з боку держави. Ефективність вжиття землеохоронних заходів підтверджується результатами моніторингу стану ґрунтового покриву на землях сільськогосподарського призначення. Моніторинг повинен не лише враховувати агроекологічні показники якісного стану ґрунтів, але й опосередковано підтверджувати вжиття системи заходів через фіксацію способів використання земельних ділянок та агротехнологій. Це необхідне для забезпечення об'єктивної і прозорої інформації, що має корелювати з інформацією, яку покликаний фіксувати реєстр вуглецевих одиниць для сектору землекористування.

Передбачається, що інтеграція ВВРЗ та ринку земель сільськогосподарського призначення підвищить рівень об'єктивності встановлення ціни на земельні ділянки, стане надійним джерелом додаткових фінансових надходжень, що найбільш важливо, стане позитивним імпульсом у досягненні збалансованого рівня землекористування як ключового фактору забезпечення прийняттого стану агроекологічної безпеки. Земельні ділянки сільськогосподарського призначення з більшим запасом вуглецю в ґрунтовому покриві будуть більш привабливими на ринку земель через можливість економії на обсягах впровадження додаткових заходів зі збереження початкового рівня запасу вуглецю, а також за наявності потенційної можливості отримання додаткових інвестиційних надходжень за рахунок продажу сертифікованих одиниць дозволів на викиди ПГ.

Позитивний ефект запровадження ВВРЗ пояснюється стимулюючим впливом щодо скорочення рівня антропогенного навантаження на ландшафти регіонів та досягнення прийнятного рівня агроекологічної безпеки перш за все через необхідність виведення із сільськогосподарського обігу угідь з еродованими ґрунтами та розширення площ екологічно-стабілізуючих угідь (лісових масивів, луків і пасовищ, боліт). Крім того, передбачається, що запровадження фінансово-економічного механізму ВВРЗ слугуватиме ефективним стимулом для розвитку середніх і малих форм сільськогосподарського землекористування та господарств населення, які демонструють високі темпи розвитку (рис. 1).

Кінцевою метою запровадження окреслених видів діяльності є створення законодавчо закріплених організаційно-економічних умов через систему фінансово-економічних заохочувальних і примусових інструментів, що унеможливають нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та показників рентабельності за рахунок виснаження агроресурсного потенціалу.

За таких умов зростає рівень капіталізації земельних ресурсів, що дає можливість використання агрохімічних показників якісного стану ґрунтів сільськогосподарських земель у новому аспекті, а саме як економічних важелів, фінансових активів. Крім того, забезпечення збільшення запасів вуглецю в резервуарі ґрунтів на ділянках земель сільськогосподарського призначення шляхом вжиття комплексу землеохоронних заходів на тлі досягнення збалансованого землекористування буде потребувати розвитку всього господарського комплексу країни на системній основі через активізацію у таких суміжних галузях:

- тваринництво, що притягує необхідність розвитку кормової бази, складовими якої є розширення лукопасовищних угідь, що створюють екостабілізуючий ефект для агроландшафтів та призводять до зниження рівня антропогенного навантаження в регіоні;

- агрохімія через потребу у забезпеченні необхідних обсягів виробництва добрив, речовин для захисту сільськогосподарських культур;

- сільськогосподарське машинобудування не лише через потребу в оновленні наявного парку сільськогосподарської техніки, але й більшою мірою через потребу у використанні оновлених агрегатів на запит використання новітніх агротехнологічних прийомів.

Окремо необхідно зупинитись на результатуючому позитивному екологічному ефекті. Збільшення запасів вуглецю в резервуарі мінеральних ґрунтів на ділянках сільськогосподарських земель потребує вжиття комплексу заходів, впровадження яких в результаті приведе до зміни структури угідь в регіонах у бік скорочення частки сільськогосподарських угідь за рахунок збільшення лісових, лукопасовищних та водно-болотних їх видів; скорочення частки ріллі в межах сільськогосподарських угідь зі збільшенням площ перелогів, багаторічних насаджень, лісосмуг; виведення із сільськогосподарського обробітку схилих ділянок; дотримання сівозмін та зміни структури площ посівів зі скороченням частки технічних, просапних культур; зниження інтенсивності деградації сільськогосподарських земель та поступового скорочення ерозійним чином уражених площ; зменшення втрат вмісту гумусу ґрунтів сільськогосподарських земель; зниження інтенсивності замулення водойм на території регіонів; скорочення частоти та інтенсивності пилових бур; покращення мікрокліматичних умов; зниження інтенсивності втрат біорозмаїття з поступовим переходом до процесів його відновлення.

Слід відзначити, що вирішення окресленої проблеми потребує забезпечення кваліфікованими кадрами та трудовими ресурсами, що стиму-

лює створення додаткових нових робочих місць, оздоровлення соціально-економічної ситуації у сільській місцевості. Очікується, що ефект буде посилений після завершення адміністративної реформи, адже запровадження ВВРЗ сприятиме збільшенню надходжень фінансових ресурсів на рівні місцевих громад, що покращить умови розвитку соціальної інфраструктури та сприятиме збільшенню кількості сільського населення, зниженню рівня соціально-економічної напруги у сільських територіях.

## Висновки з проведеного дослідження.

З огляду на досвід впровадження аналогічних практик в інших країнах слід відзначити, що міжнародною спільнотою накопичено досвід впровадження заходів, які в результаті приводять до збільшення запасів вуглецю в природних екосистемах, але організація ВВРЗ є піонерним кроком і з урахуванням рівня агроекологічної безпеки в Україні є актуальним напрямом розвитку для нашої країни.

Впровадження внутрішнього вуглецевого ринку торгівлі сертифікованими одиницями дозволів на викиди ПГ у секторі рослинництва має комплексують характер і спричинює загальний позитивний вплив на рівень агроекологічної безпеки, розвиток господарського комплексу країни загалом та сприятиме подоланню наявної в Україні економічної кризи.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія низьковуглецевого розвитку України до 2050 року (проект). – К., 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://menr.gov.ua/news/31815.html>.
2. Ковда В.А. Почвенный покров, его улучшение, использование и охрана / В.А. Ковда. – М. : Наука, 1981. – С. 5–15.
3. Інвентаризація парникових газів у секторі землекористування та лісового господарства : [монографія] / [І.Ф. Букша, О.В. Бутрим, В.П. Пастернак]. – Х. : ХНАУ, 2008. – 238 с.
4. Методика оцінки змін запасів вуглецю в резервуарі мінеральних ґрунтів у розрізі природно-кліматичних зон / [О.В. Бутрим, О.І. Шкуратов, М.Х. Шершун]. – К. : ДІА, 2016. – 48 с.
5. Тарарико Ю.О. Формирование устойчивых агроэкосистем / Ю.О. Тарарико. – К. : ДІА, 2007. – 560 с.
6. Киотский протокол к Рамочной Конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/kprus.pdf>.
7. Рамочная Конвенция Организации Объединенных Наций об изменении климата [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unfccc.int/resource/docs/convkp/convru.pdf>.



## РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

### НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИДІВ ТА ФОРМ ІННОВАЦІЙНОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

### NEW TRENDS FOR DEVELOPMENT OF SPECIES AND FORMS OF INNOVATIVE EMPLOYMENT

У статті розглянуто методологічні та практичні аспекти розвитку новітніх форм зайнятості. Виявлено специфіку прояву інноваційних форм зайнятості в результаті поширення новітніх інформаційно-комунікаційних технологій. Наведено класифікацію видів та форм інноваційної зайнятості з точки зору раціонального використання робочого часу, виявлено їх переваги і недоліки. Визначено вплив інноваційної складової окремих форм зайнятості на перспективу та якість людського розвитку.

**Ключові слова:** інновації, зайнятість, інноваційна зайнятість, інноваційна діяльність, кваліфікація, стандартна зайнятість, дистанційна зайнятість.

В статье рассмотрены методологические и практические аспекты развития новых форм занятости. Выявлена специфика проявления инновационных форм занятости в результате распространения новейших информационно-коммуникационных технологий. Приведена классификация видов и форм инновационной занятости с точки зрения рационального использования рабо-

чего времени, выявлены их преимущества и недостатки. Определено влияние инновационной составляющей отдельных форм занятости на перспективы и качество человеческого развития.

**Ключевые слова:** инновации, занятость, инновационная занятость, инновационная деятельность, квалификация, стандартная занятость, дистанционная занятость.

The article deals with the methodological and practical aspects of the development of new forms of employment. The specificity of the manifestation of innovative forms of employment as a result of the dissemination of the latest information and communication technologies was revealed. The classification of types and forms of innovative employment in terms of rational use of working time is presented; their advantages and disadvantages are revealed. The influence of the innovative component of certain forms of employment on the prospects and quality of human development is determined.

**Key words:** innovation, employment, innovative employment, innovative activity, qualification, standard employment, distances employment.

УДК 331.5

**Жук І.Л.**

К. Е. Н., С. Н. С.,  
старший науковий співробітник  
відділу соціальних проблем ринку праці  
Інститут демографії та соціальних  
досліджень імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України

**Постановка проблеми.** Інноваційна зайнятість передбачає використання більш гнучких форм включення і використання трудового потенціалу за допомогою нестандартних організаційно-правових умов зайнятості, застосування яких позначається на структурі зайнятості, видозмінює її характер і приводить до поширення нестандартних форм. Глибинні трансформації зайнятості населення торкнулися всіх регіонів країни. Йдеться про зміну її основних форм, видів та змісту, структури доходів, рівня життя. Вітчизняний ринок праці поступово запозичує загальносвітові тенденції.

Вже сьогодні принциповими інноваціями у сфері зайнятості можна вважати лізинг висококваліфікованих спеціалістів та менеджменту підприємств, дистанційну зайнятість, нестандартні графіки робочого часу тощо. Нової якості набуває гнучкість ринку праці у різноманітних її формах та проявах. Зазначені процеси у сфері зайнятості суттєво впливають на соціально-трудова сферу, адже під їх впливом змінюється як структура, так і зміст соціально-трудова відносин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження, присвячені проблемам зайнятості, зокрема визначенню змісту, видів, форм, структури,

особливостей зайнятості і функціонування ринку праці, здійснені в працях В. Антонюк, С. Бандура, Д. Богині, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Герасимчука, О. Грішнєвої, Б. Данилишина, М. Долішнього, В. Куценко, Е. Лібанової, Л. Лісогор, В. Онікієнка, В. Петюха та інших вітчизняних учених-економістів. Однак проблеми зайнятості та функціонування її нових форм в умовах становлення інноваційної економіки України потребують глибшого дослідження з урахуванням сучасних трансформаційних змін української та світової економік.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження інноваційного типу зайнятості з точки зору її сутнісних характеристик.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На українському ринку праці відбуваються поширення нових нестандартних форм зайнятості та моделей робочого часу, посилення диференціації сегментів ринку праці та підвищення їхньої гнучкості, що зумовлюють застосування нетрадиційних трудових договорів (контрактів).

Існування нестандартних форм зайнятості приводить до подрібнення ринку праці, видозміни функцій і ролі профспілок у суспільному житті у зв'язку зі зменшенням соціальної бази

для об'єднання працівників. Розвиток та поширення Інтернету і соціальних мереж дають змогу здійснювати трудову діяльність в будь-якій точці світу. Місцезнаходження працівника не потребує прив'язки до робочого місця. Зростає кількість різновидів діяльності, де значущим є результат праці, а не фізична присутність працівника на робочому місці, отже, переміщується акцент на особистість працівника. Тепер розосереджені фізично, проте об'єднані за допомогою нових інформаційних технологій працівники мають можливість приймати рішення самостійно, користуючись отриманою з різноманітних джерел інформацією за допомогою тих же інформаційних технологій. Глобалізація ринку праці дає можливість отримувати винятковий досвід роботи в різноманітних країнах світу, взаємодіяти з людьми незалежно від культури та національності.

З точки зору можливостей для інноваційного розвитку застосування нестандартних форм зайнятості носить неоднозначний характер. Так, дослідження експертів порталу *rabota.ua* виявило значні негативні наслідки для інноваційної активності від нестабільності на робочих місцях. Організації, які максимально націлені на розвиток інноваційної поведінки трудових ресурсів, менше звертаються до практики тимчасового використання трудових договорів [1]. Водночас існує позитивний зв'язок, що виявляється в націленості працівника на здійснення конкретних інновацій в рамках строкових трудових договорів. Однак надмірна формалізація трудових відносин негативно позначається на інноваційній активності.

*Види інноваційної зайнятості* передбачають розподіл економічно активного населення за сферами і галузями народного господарства, професіями, спеціальностями, що характеризується різноманітністю форм укладення трудової угоди (умови, термін, нормативне оформлення), розташування робочого місця і типів роботодавця.

*Форми інноваційної зайнятості* – це організаційно-правові способи, умови трудовикористання висококваліфікованих фахівців, результатом яких є створення інноваційних товарів, продуктів та послуг або впровадження організаційно-управлінських інновацій.

До найбільш поширених форм інноваційної зайнятості слід віднести запозичену працю, лізинг персоналу, аутсорсинг, аутстафінг, дистанційну, тимчасову, неповну, самостійну зайнятість та фріланс (табл. 1). У сучасних умовах в Україні збільшується також сегмент неформальної зайнятості, ознаками якої є усна домовленість, договори підряду, договори цивільно-правового характеру.

Аутсорсинг – це передання окремих (непрофільних) функцій підприємства зовнішній компанії (аутсорсеру), яка є спеціалістом у цій галузі, для обслуговування на тривалий строк.

В Україні найчастіше зустрічається аутсорсинг бізнес-процесів, що передбачає передачу стандартизованих поточних операцій (наприклад, обробка телефонних дзвінків клієнтів у спеціалізованих call-центрах, розміщених зазвичай у місцях із більш дешевою робочою силою). Крім цього, розрізняють виробничий аутсорсинг (виробництво продукції або її складових), ІТ-аутсорсинг (робота, впровадження і супровід інформаційних систем), аутсорсинг управління знаннями (аналітична обробка даних, формування та управління базами знань).

Загалом усі українські аутсорсингові компанії в 2016 році надали послуг майже на \$2,9 млн. (за офіційними даними *export.gov*). Згідно з прогнозами Української ІТ-Асоціації в 2021 році експорт ІТ-послуг з України перевищить \$7 млрд. Середнє зростання на рік становитиме близько 25–30%, а зростання за 5 років – 143% [2].

Згідно з оцінками ISG тільки за квітень-червень 2016 року обсяг ринку аутсорсингу в країнах Європи, Близького Сходу і Африки збільшився на 23% в річному вимірі, досягнувши 2,2 млрд. євро [3]. Експерти відзначають тенденцію зростання звертання й українських компаній до послуг компаній-аутсорсерів.

В Україні також поширюється використання аутстафінгу. Аутстафінг – це виведення працівників зі штату роботодавця-користувача і оформлення їх у штат іншого роботодавця (провайдера), при цьому працівники залишаються працювати на попередньому робочому місці і виконувати попередні обов'язки, а обов'язки роботодавця стосовно них виконує вже провайдер. Провайдерами під час аутстафінгу є приватні агентства зайнятості, кадрові агентства.

Останнім часом поширюється такий різновид нестандартної зайнятості, як тимчасова зайнятість, тобто робота на визначений, обумовлений час. Така робота отримала назву «контрактна робота», або «фріланс» (*“freelance”*, тобто «працівник, який не перебуває в штаті»). З розвитком Інтернету фріланс розділився на два основні види: віддалена робота за допомогою Інтернету (*distance jobs, remote jobs, online jobs*); оффлайн-нове виконання нерегулярних завдань, пошук яких (а для замовників – пошук аутсорсингових виконавців яких) теж завжди тепер відбувається через Інтернет.

Згідно з визначенням віддалений фріланс з точки зору законодавства не має відношення до трудового законодавства, а є роботою на підставі цивільно-правового договору або на підставі усної домовленості, до якої можна віднести і різного роду електронну переписку, і реєстрацію на сайті. Згідно з даними найбільшої у світі фріланс-біржі *“Upwork”* Україна посідає четверте місце у світі за обсягами заробітку

Таблиця 1

**Класифікація видів та форм інноваційної зайнятості**

Ознака	Види зайнятості	Форми зайнятості
1. За формалізацією зайнятості	Формальна	Залучена
	Неформальна	За усною домовленістю
		Самозайнятість
2. За строком договору	Зайнятість на постійній основі	Повна зайнятість
		Зайнятість по змінних графіках
		Позмінна робота
	Непостійна зайнятість	На визначений термін
		На час виконання роботи
		Випадкова зайнятість
3. За способом найму	За трудовим договором	Постійна
	За цивільно-правовим договором	Позикова (запозичена)
		Аутсорсинг
		Аутстафінг
		Лізинг
	Без письмового договору	Неформальна
		Краудсорсинг
		Волонтерська
4. За формою організації робочого місця	На робочому місці в приміщенні роботодавця	
	Віддалена зайнятість з використанням новітніх технологій	Надомна
		Дистанційна
		Фріланс
5. За характером використання робочого часу	Повна	
	Неповна	Добровільна
		Вимушена недозайнятість
	Понаднормова	За ініціативою роботодавця
		За ініціативою працівника
6. За галузевою належністю	У сфері матеріального виробництва	Зайнятість у галузях високотехнологічного виробництва
		В окремих великих галузях (промисловість, с/г, будівництво тощо)
	У невиробничій сфері	Зайнятість у сфері професійних і соціальних послуг

виконавців і поступається лише Індії, США і Філіппінам [4].

Згідно з дослідженням, проведеним компанією “Top\$dev” на основі даних декількох найбільших фріланс-бірж у світі, Україна в 2016 році зберегла лідерство в Східній Європі (за кількістю виконаних замовлень) [5]. Цікаво зауважити, що ринок фрілансу є одним з дуже небагатьох, на якому позитивно позначається економічний спад. За несприятливої економічної ситуації компанії прагнуть знизити витрати, пов’язані з утриманням персоналу та їх робочих місць, знайти більш дешевих виконавців, для чого ідеально підходять послуги фрілансе-

рів. Штат фрілансерів поповнюється за рахунок безробіття (можливість працювати на фрілансі як основний і додатковий заробіток) і девальвації національної валюти (оплата нараховується в доларах).

Нині в Україні зберігається економічна криза. Це сприяє стрімкому зростанню ринку фрілансу. Підтвердженням можуть служити статистичні дані за 2015–2016 роки, згідно з якими за цей період було відзначено стрімке зростання кількості фрілансерів. Так, кількість вперше зареєстрованих фрілансерів на “Upwork” за перший квартал 2016 року склала рекордний показник в 17 500. Інші індикатори роботи українського ринку фрі-

лансу також зросли в геометричній прогресії (кількість виконаних завдань, кількість вперше найнятих виконавців тощо) [4].

Так, до 2020 року, згідно з прогнозами адміністрації "Upwork", обсяг заробітку українських фрілансерів складе 610 млн. дол. (що в десять разів більше, ніж аналогічний показник за 2014 рік). Про привабливість і стрімкий розвиток фрілансу в Україні також свідчать як активна поява на території України представництв міжнародних фріланс-бірж, так і впровадження бірж «вітчизняної» розробки.

Важливим принципом класифікації інноваційної зайнятості повинен виступати ступінь свободи вибору господарюючими суб'єктами конкретної форми зайнятості. А. Колот зазначає, що нестандартна зайнятість має добровільний, вмотивований характер, коли пов'язана з бажанням поєднувати навчання і роботу за атиповим трудовим договором, роботу в неповну зміну з можливістю догляду за дітьми тощо, що забезпечує таким суб'єктам «більше вільного часу для самореалізації в інших сферах життєдіяльності» [6]. Однак здебільшого застосування нестандартних форм зайнятості все більше і більше має не добровільний, а вимушений характер. Останнє пов'язане з дефіцитом робочих місць і відсутністю можливості працювати на умовах стандартного трудового договору.

Аналіз різновидів інноваційної зайнятості дав нам змогу уточнити базові характеристики окремих її форм, особливості та раціональність застосування в умовах реконструкції економіки (табл. 2). На нашу думку, інноваційна зайнятість має такі найбільш суттєві характеристики: вимагає нових знань від працівників, тобто розвиває творчі здібності, для застосування інновацій; передбачає появу нових форм зайнятості, особливо в галузях, які використовують інновації, а саме у сфері послуг (фінансових, інформаційних тощо); сприяє необхідності постійного людського розвитку та навчання впродовж усього життя і отримання навичок; забезпечує ефективну реалізацію людського потенціалу.

Розвиток і поширення інформаційних і комунікаційних технологій, які відбуваються нині, створюють умови для появи якісно нових форм взаємодії між працівниками і роботодавцями. Віртуальне середовище дистанційної зайнятості передбачає широке застосування інформаційних і комунікаційних технологій, роботу через інформаційні мережі, роботу вдома та у спеціальних центрах, просторово віддалених від основного офісу компаній. Тому, на нашу думку, саме дистанційна зайнятість має найбільший інноваційний потенціал, що відповідає вимогам нового часу.

Масштаби і темпи поширення дистанційної зайнятості, передусім у розвинутих країнах світу, є значними і мають тенденцію до прискорення.

Згідно з даними "Global Workplace Analytics" в США 50 млн. (45% робочої сили) працевлаштовані з можливістю працювати дистанційно час від часу; 2,9 млн. працюють віддалено на постійній основі. При цьому 10 тис. дол. в середньому заощаджує роботодавець в рік на одного працівника за умови переведення на дистанційну роботу. У Британії 62% компаній мають віддалених працівників, 34% працівників працюють поза офісом [10]. Сьогоднішній дистанційний працівник в Україні – це насамперед працівник бухгалтерії чи відділу фінансів. Переведення саме цього функціоналу на віддалену форму роботи характерне передусім для малого бізнесу. На середніх і великих підприємствах дистанційна зайнятість притаманна переважно працівникам ІТ-відділів, системним адміністраторам, програмістам.

Згідно з прогнозами "GfK Ukraine" протягом найближчих двох років на Україну чекає стрімке зростання віддаленої роботи. І вже до 2018 року кількість підприємств, які використовуватимуть формат дистанційної роботи, досягне позначки в 35% [11]. Це зростання відбудеться за рахунок підприємств, які ще не використали такий формат роботи, але вже повністю готові до цього, і компанії із частковою зайнятістю.

Темпи поширення інноваційних видів і форм зайнятості в умовах реконструкції економіки дають змогу припустити, що з часом такі види зайнятості перейдуть в розряд типових, адже сучасні технології дають змогу поєднувати в мобільних пристроях практично всі офісні функції, а також не випадково ринок телекомунікаційних пристроїв і послуг зв'язку в світі сьогодні зростає фантастично швидкими темпами. Паралельно можна зробити висновок про те, що в новій економіці завдяки розвороту тенденцій, які спостерігаються на сучасному ринку праці в напрямі до підвищення самостійності персоналу, під час виконання роботи все більше буде цінуватися результат (продукт) праці. Звичайно, велику роль у цьому відіграватиме і специфіка самих галузей, які отримують поширення в новій економіці, адже у сфері ІКТ і пов'язаних з нею видах економічної діяльності важливо те, що виробляє працівник, а не те, як він це робить.

**Висновки з проведеного дослідження.** Для подальшого розвитку національної інноваційної системи економіки та формування інноваційної зайнятості населення доцільно, використовуючи сучасні механізми та методи регулювання, забезпечити інтенсивний розвиток сфери зайнятості – сфери реалізації людського потенціалу, який включає творчу та інтелектуальну складові, результатом (продуктом) діяльності якого є інтелектуальні продукти, новації тощо.



Таблиця 2

Особливості та інноваційна складова окремих форм зайнятості

Форма зайнятості	Особливості	Інноваційна складова
Неформальна зайнятість	Офіційно незареєстрована трудова діяльність, яка передбачає відсутність юридичного оформлення відносин найму або факту самостійного забезпечення роботою.	Підприємства, які переважно застосовують неформальну зайнятість, знаходяться в більш вигідному положенні порівняно з конкурентами. Але сильне поширення неформальної зайнятості обмежує можливості держави в питаннях проведення ефективної політики зайнятості. Відповідно, утримання трудових ресурсів в неформальних секторах приводить до ослаблення інноваційно орієнтованих галузей, які укладають трудові договори.
Дистанційна зайнятість	Форма зайнятості, що застосована на гнучких соціально-трудовах відносинах між працівником та роботодавцем і відбувається у віртуальному середовищі з використанням інформаційно-комунікаційних технологій [6].	Через те, що результатом виступають матеріальні блага, представлені в електронному (цифровому) форматі, можна говорити, що ця форма найбільш інноваційна, забезпечує максимальне зосередження і розподіл інформації. Ірраціональність полягає в обмеженій можливості трудових ресурсів розвиватися. Крім того, роботодавцю важче мотивувати дистанційно зайнятих співробітників на розробку інновацій.
Неповна зайнятість	Зайнятість працівника на умовах робочого часу, що менший від норми часу, передбаченої законодавством, і може встановлюватися за договором між працівником і роботодавцем з оплатою праці пропорційно відпрацьованому часу або залежно від виробітку [7].	Ця форма зайнятості дає змогу роботодавцям перечекати негативну ринкову кон'юнктуру в часи кризи, але обмежує можливості мотивування персоналу в напрямі творчої інноваційної діяльності. На працівника неповна зайнятість також має неоднозначний вплив. Слабка соціальна захищеність і нестабільність знижує його ініціативу до саморозвитку та отримання додаткової освіти. Водночас з'являється можливість для зростання трудової мобільності, що може забезпечувати розширення кругозору працівника й отримання додаткового практичного досвіду.
Понаднормова зайнятість	Здійснення трудової діяльності понад норми, встановленої трудовим договором або законодавством [8].	Як правило, понаднормова зайнятість пов'язана з низькою якістю організації робочого процесу і управління часом, що призводить до недовикористання трудового потенціалу працівника.
Самозайнятість	Самозайнятість передбачає самостійну організацію власної трудової діяльності, самостійне розпорядження вигодами від цієї діяльності та несення всіх пов'язаних із нею ризиків. Самозайнята особа – платник податку, який є фізичною особою-підприємцем або провадить незалежну професійну діяльність за умови, що не є працівником в межах такої підприємницької чи незалежної професійної діяльності [9].	У країнах ЄС питанням розвитку самозайнятості надається особлива увага. Характер цієї форми зайнятості передбачає застосування праці з ініціативи самого працівника. З огляду на пряму залежність між зростанням підприємницької ініціативи і розвитком інновацій ми вважаємо, що ця форма зайнятості за наявності ефективної політики зайнятості несе в собі значний інноваційний потенціал.
Тимчасова зайнятість	Відносини зайнятості встановлюються на обмежений період часу або обмежуються досягненням певного результату в рамках цивільно-правових відносин.	Сильне поширення тимчасової зайнятості, а також досвід її застосування інноваційними підприємствами показують, що вона максимальним чином може використовувати людський капітал за наявності відповідної системи мотивування персоналу.
Змішана зайнятість	Передбачає поєднання традиційних і нестандартних форм зайнятості.	Найчастіше застосування однієї з форм нестандартної зайнятості приводить до необхідності використання іншої, яка або доповнює її, або компенсує соціально-економічні втрати від її використання. Відповідно, інноваційність змішаної зайнятості складається зі здатності суб'єктів господарювання поєднувати форми зайнятості, які могли б забезпечувати ефективну реалізацію трудового потенціалу працівників за рахунок формування інноваційної поведінки персоналу.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітика ринку праці: Інформаційні технології 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rabota.ua>.
2. Офіційний сайт Управління міжнародної торгівлі Міністерства торгівлі США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.export.gov](http://www.export.gov).
3. Information Services Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.isg-one.com>.
4. Фріланс-біржа Upwork [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.upwork.com>.
5. Universities and cities on the market outsource programming in Eastern Europe // Top\$dev [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://top\\$dev.org/blog/obzor-rinka-freelance-2015.htm](https://top$dev.org/blog/obzor-rinka-freelance-2015.htm).
6. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4–9.
7. Про зайнятість населення : Закон України від 5 липня 2012 року № 5067-VI / Верховна Рада України.
8. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322-VIII / Верховна Рада УРСР. – Ст. 52, ст. 61.
9. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Верховна Рада України. – Ст. 14.1.
10. Global Workplace Analytics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://globalworkplaceanalytics.com>.
11. Дотримуйся дистанції: третина працівників українських компаній працює віддалено // Forbes Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/business/1411959-dotrimuj-sya-distanci-iyi-tretina-pracivnikiv-ukrayinskih-kompanij-pracyue-viddaleno>.

## САМОРОЗВИТОК ПРАЦІВНИКІВ, САМООРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ ТА САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ПЕРЕДУМОВИ СКЛАДНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

## SELF-DEVELOPMENT OF EMPLOYEES, SELF-ORGANIZATION OF LABOR AND SELF-MANAGEMENT AS PRECONDITIONS OF COMPLEXITY OF PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

Обґрунтовано ознаки наростаючої складності системи «управління персоналом» під впливом збільшення потреб в її інформаційному забезпеченні та відсутності однозначних причинно-наслідкових зв'язків у трудовій поведінці персоналу. Охарактеризована роль комунікаційної взаємодії та інформаційної активності учасників трудових відносин у регулюванні ентропійних тенденцій соціально-економічної системи. Обґрунтована здатність системи «персонал» до саморозвитку, ініціювання флуктуаційних відхилень від стратегічного курсу компанії, проходження «точок біфуркації» та самостійного формування атрактивних (ціннісно-цілових) структур. Визначено роль концепцій управління талантами, залучення персоналу, розробки метапрограмних профілів працівників та менеджменту розмаїття у забезпеченні гармонізованого управління людськими ресурсами. Розкрито зміст понять «самоорганізація праці», «саморозвиток персоналу» і «самоменеджмент» у контексті формування синергетичного методологічного базису удосконалення системи управління персоналом.

**Ключові слова:** біфуркація, ентропія, менеджмент розмаїття, персонал, самоменеджмент, самоорганізація праці, саморозвиток персоналу, складність, управління персоналом, управління талантами.

Обоснованы признаки нарастающей сложности системы «управление персоналом» под влиянием увеличения потребностей в ее информационном обеспечении и отсутствия однозначных причинно-следственных связей в трудовом поведении персонала. Охарактеризована роль коммуникационного взаимодействия и информационной активности участников трудовых отношений в регулировании энтропийных тенденций социально-экономической системы. Обоснована способность системы «персонал» к саморазвитию, инициированию флуктуационных отклонений от стратегического курса компании, прохождению «точек бифуркации» и самостоятельному формированию аттрактивных (ценностно-целе-

вых) структур. Определена роль концепций управления талантами, вовлеченности персонала, разработки метапрограммных профилей работников и менеджмента разнообразия в обеспечении гармонизированного управления человеческими ресурсами. Раскрыто содержание понятий «самоорганизация труда», «саморазвитие персонала» и «самоменеджмент» в контексте формирования синергетического методологического базиса совершенствования системы управления персоналом.

**Ключевые слова:** бифуркация, энтропия, менеджмент разнообразия, персонал, самоменеджмент, самоорганизация труда, саморазвитие персонала, сложность, управление персоналом, управление талантами.

The signs of the increasing complexity of the system of «human resources management» under the influence of increased needs in its information provision and the absence of unambiguous causal relationships in the personnel's work behavior have been substantiated. The role of communication interaction and information activity of participants of labor relations in the regulation of the entropy tendencies of the socio-economic system is characterized. The ability of the «personnel» system to self-development, initiation of fluctuation deviations from the strategic course of the company, passage of «points of bifurcation» and independent formation of attractive (value-purpose) structures has been substantiated. The role of concepts of talent management, personnel involvement, development of metaprograms of staff profiles and diversity management in ensuring the harmonized management of human resources has been determined. The content of the concepts of «self-organization of labor», «self-development of personnel» and «self-management» in the context of forming a synergetic methodological basis for improving the personnel management system has been revealed.

**Key words:** bifurcation, entropy, diversity management, personnel, self-management, self-organization of work, self-development of personnel, complexity, personnel management, talent management.

УДК 331.108:331.103

**Хитра О.В.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри управління  
персоналом і економіки праці  
Хмельницький національний  
університет

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу, коли продукти, технології, операційні методи і навіть організаційні структури застарівають з нечуваною швидкістю, а знання та навички співробітників підприємства стають головним джерелом його тривалого розвитку, управління персоналом стає особливо важливою складовою загальної системи управління підприємством [1]. Головна мета процесу управління персоналом полягає у досягненні тактичних (потенціал), оперативних (прибуток) і стратегіч-

них (безперервний розвиток) цілей, які стоять перед підприємством, однак для досягнення цих цілей персонал повинен бути організованим, умотивованим, висококваліфікованим – здатним мобілізувати ресурси для формування та реалізації потенціалу, втілювати ідеї керівництва для отримання прибутку, мати інноваційні творчі здібності для забезпечення безперервного розвитку підприємства [2, с. 270].

Трансформаційні процеси у бізнесі і «нова географія таланту» потребують нових HR-підходів (з англ. «Human Resources» – людські ресурси)

і нового мислення. Для управління процесами стрімких змін HR-менеджери повинні використовувати нові аналітичні інструменти побудови планів на майбутнє, оцінювання впливу і наслідків рішень, оптимізації продуктивності, підготовки до різних сценаріїв і управління талантами відповідно до корпоративних стратегій. Аналітичний, заснований на доказах підхід не тільки обумовить кращі HR-результати, але й сприятиме більшій підтримці з боку вищого керівництва, яке має володіти ефективними бізнес-кейсами для прийняття рішень [3, с. 306]. Як свідчить досвід зарубіжних країн, найбільших успіхів досягають ті підприємства, де створені сприятливі умови для реалізації творчих здібностей працівників та впроваджуються передові інноваційні технології управління людським капіталом [4, с. 54].

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

Дослідженню різних аспектів управління персоналом присвячено чимало праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, на засадах системного підходу досліджують управління персоналом І. Бутенко [5], К. Дідур [6], Т. Костунець та А. Корнійчук [7], І. Крюкова та І. Малініна [8], Ю. Лелі [9], І. Лозинський та Л. Єлісеєва [10], Т. Погорєлова і Ю. Ігнат'єва [11], І. Продан [12], В. Чобіток та А. Волощенко [13]; філософські підходи до дослідження й оцінювання особливостей трудової діяльності розкриті у публікаціях У. Гузар [14], А. Шевчука [15]; на доцільності застосування синергетичного підходу в управлінні персоналом наголошують А. Кунденко, А. Живолуп і В. Половецька [16]; спроможність персоналу до саморозвитку, самоорганізації і самоуправління доводять у своїх працях О. Бабчинська та А. Мідляр [17], Н. Буняк [18], Г. Нестеренко [19], Л. Федоришина і В. Камінський [20], О. Хандій [21], А. Чкан та І. Ганза [22], О. Штепа [23]; інноваційні методи розвитку персоналу вивчають також К. Буяр [24], А. Василик [3], Н. Ващенко [2], О. Гетьман та А. Плясун [25], В. Лисак [4], В. Прудкий, І. Манаєнко [1] та ін. Однак, незважаючи на наявність різноманітних підходів до розв'язання проблем формування, розвитку і використання персоналу підприємства, віддача від людського чинника може бути підвищена, якщо буде досягнута гармонія між керуючою і керованою підсистемами менеджменту. Відповідно, доречною є постановка питання про специфіку процесів самоорганізації, саморозвитку та самоуправління у складних соціально-економічних системах.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою дослідження є обґрунтування доречності застосування синергетичної методології для удосконалення системи управління персоналом підприємства на основі досягнення балансу організаційних і самоорганізаційних тенденцій у трудовій поведінці та професійному розвитку працівників підприємства.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Поняття «управління персоналом» розглядається вченими у широкому діапазоні – від економіко-статистичного до філософсько-психологічного. Управління персоналом (Personnel Management) безпосередньо пов'язане з поняттям «Person» (людина, особа) і тому акцентує увагу на суб'єктивності особи, індивідуальності працівника. По-перше, люди наділені інтелектом, їх реакція на управління є емоційною, продуманою, а не механічною; по-друге, люди постійно удосконалюються і розвиваються; по-третє, соціально-трудова відносина носять довгостроковий характер, і їм властива нелінійність, неповна детермінованість; по-четверте, люди приходять в організацію усвідомлено, з певними цілями та мотивами, які з часом можуть суттєво змінюватися. Це дозволяє стверджувати, що люди відрізняються від інших ресурсів і потребують особливих методів управління, грамотне застосування яких дозволить підвищити ефективність праці.

Практично всі дослідники сходяться на думці, що управління персоналом – це досить складна система, в якій розрізняються окремі функції, фази, численні завдання тощо. Це одна з підсистем системи управління підприємством, структура якої формується як множина взаємопов'язаних і взаємодіючих підсистем, що спроможна за допомогою всього доступного інструментарію управління залучати й ефективно використовувати наявну на ринку праці робочу силу для досягнення цілей підприємства, з урахуванням впливу факторів внутрішнього й зовнішнього середовища [5, с. 55].

Для функціонування підприємства, звісно, підбираються працівники, чия праця сприяє досягненню цільових і стратегічних установок з виробництва кінцевої продукції, виконання робіт і послуг. Однак за своїм характером система «персонал» є відкритою (чисельність і структура персоналу перманентно змінюються), нелінійною (працівники можуть непередбачуваним чином змінювати власні мотиви, потреби, інтереси, ціннісні орієнтації, установки тощо) і нестабільною, оскільки поведінка персоналу може відхилятися від прийнятих норм і правил (система «персонал» піддається флуктуаціям, проходить через «точки біфуркації», формує нові «параметри порядку» або навіть зазнає руйнівних тенденцій).

Роль управління персоналом є визначальною у саморозвитку людиноорієнтованих соціально-економічних систем, оскільки людина, маючи рефлексивні здібності, усвідомлюючи необхідність змін та реалізуючи їх на практиці, виступає «центром конструювання» і «центром перспективи» цієї складної системи. Складною вважається система з недостатньо вираженою структурою, з не абсолютно точним передбаченням перебігу подій і процесів, з не повністю відомими зовніш-



німи впливами тощо. Складність системи «управління персоналом» зростає пропорційно обсягові інформації, необхідної для описання цієї системи; складність обумовлена й тим, що така система характеризується великою кількістю можливих рішень щодо залучення, розміщення, просування працівників і нелінійністю впливу цих рішень як на результати функціонування підприємства, так і на динаміку ринку праці.

А отже, у контексті системного підходу персонал відіграє роль субстрату системи. Сучасний керівник змушений переходити від технологій, орієнтованих на нівелювання характеристик підлеглих, до максимального використання їх індивідуальності, делегування виконавцям повноважень та відповідальності [17]. Все більш істотним та свідомим є перехід до управління не колективом в цілому, а кожним окремим працівником, який хоча і являє собою частину системи, однак є унікальним індивідуумом, незалежним суб'єктом з власними, індивідуальними потребами, інтересами, прагненнями, вподобаннями, цінностями тощо [22, с. 262].

Перш за все варто вказати на багаторівневність і фрактальність досліджуваної системи. Фрактальність системи «управління персоналом» пов'язана з її розщепленням на множину ієрархічно організованих підсистем, між якими наявні деякі «бар'єри взаємодії», що поділяють систему на дискретні

структури. Так, об'єктами управління персоналом одночасно виступають організація в цілому, кожен її структурний підрозділ, первинні трудові колективи і кожен працівник. Суб'єктом управління персоналом є лінійні та функціональні керівники усіх рівнів управління, працівники виробничих і функціональних підрозділів, які забезпечують керівників необхідною управлінською інформацією або виконують обслуговуючі функції.

Основним змістом управління персоналу є багатосторонній процес впливу суб'єкта на об'єкт управління (рис. 1). Однак ця взаємодія не є однозначною, оскільки люди не є пасивним об'єктом управління, вони активно змінюють себе, свої особистісні і професійні характеристики, ставлення до праці. Працівники впливають на процес прийняття рішень, які пов'язані з їх інтересами, обумовлюючи тим самим зміни у вартісних та енерго-інформаційних показниках людського чинника. Такі зміни, на нашу думку, можна вважати основним індикатором ентропії у сфері праці – показником, який характеризує баланс організації /дезорганізації у трудовій діяльності.

Формою управління персоналом є складний комунікативний процес в усіх його проявах, що відбувається між суб'єктом і об'єктом, починаючи від бесіди з претендентом на вакантну посаду й закінчуючи оцінюванням діяльності трудових колекти-

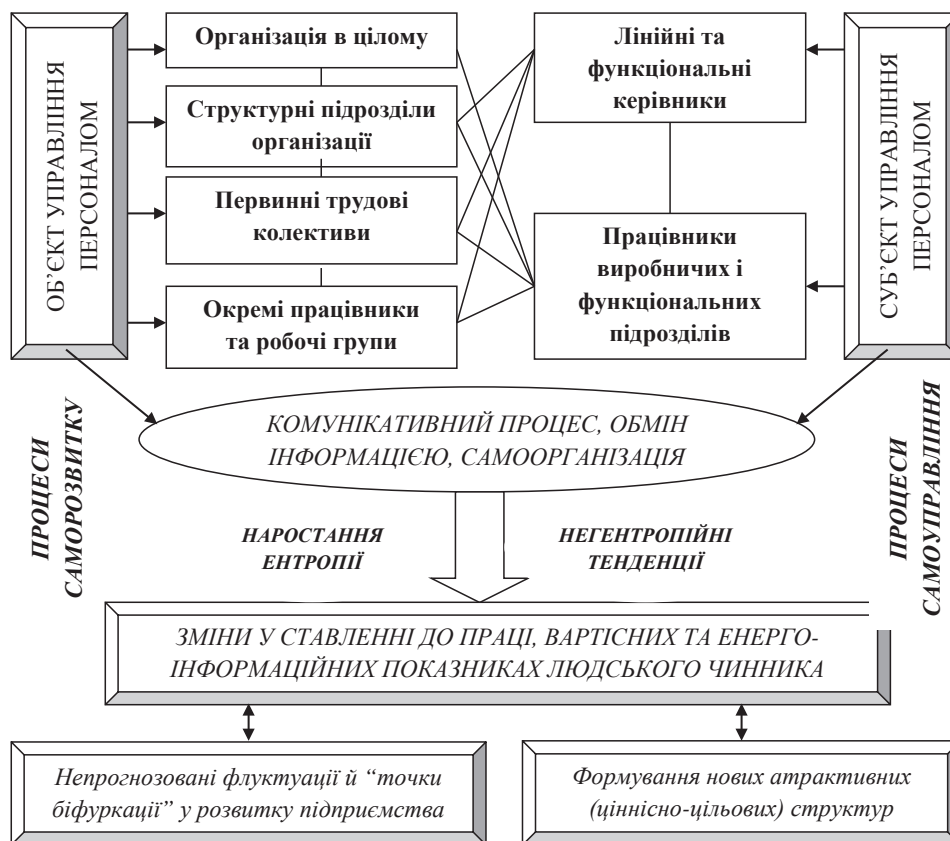


Рис. 1. Багаторівневий характер системи управління персоналом та роль інформаційної активності учасників у процесах самоорганізації праці

вів та окремих працівників. Система управління персоналом пронизана інформаційними потоками, які стосуються не лише суто виробничих відносин, але й соціальних взаємодій, які можуть, з одного боку, привнести хаотичність, а з іншого – обумовити впорядкування системи з переходом до більш високого рівня продуктивності.

З точки зору концепції фізичної економії, людина здатна постійно інтенсифікувати енергетичні потоки, пов'язані з її духовним розвитком, що також відбивається на трудовій поведінці. Інформаційна активність учасників трудових відносин впливає на рівень ентропії в системі, що означає ступінь знецінення трудової енергії, її втрати у зв'язку з нераціональним використанням трудового потенціалу у процесі розв'язання виробничих завдань. З огляду на це, підпорядкування в ієрархії системи управління персоналом повинне бути жорстким, але специфічним – на зміну формально-бюрократичним вимогам мають прийти етично-естетичні і поведінкові. Такий підхід може допомогти уникнути проблем, детермінованих базисною невизначеністю і суперечливістю, що пов'язані з людськими цінностями і діями. Самоврядування трудових колективів, навчання на робочому місці, жорстка організаційна культура («запрограмований колективний розум») стають основою сучасної організації. Не людина існує для організації, а організація – для людини, за бажаннями і здібностями якої формуються стратегії, структури, системи і внутрішньоорганізаційні відносини. Провідну роль починають відігравати організаційні цінності – предмети, явища і процеси, спрямовані на задоволення потреби членів організації.

«Економічна людина» має поступитися місцем «соціальній», «духовно-творчій», для якої авторитет неформальної організації і неформального світу не менш важливі, ніж вимоги нормативних приписів, правил, інструкцій, що надходять від адміністрації. З огляду на це, актуальним стає формування підходу управління персоналом на основі високої залученості (High Involvement Approach to HRM, або HIHRM). Призначення HIHRM-систем полягає у тому, щоб не просто спонукати працівників до дотримання правил роботи, встановлених керівниками, а керувати виробничою поведінкою співробітників шляхом їх залучення, ідентифікації з організацією та неформальним, або груповим, управлінням.

Будучи однією з важливих життєвих цінностей, праця стає для людини «самоактуалізуючим чинником», що може обумовити додаткове творче піднесення особистості і навіть спровокувати проходження «точки біфуркації», що означає для підприємства кардинальну зміну стратегічного курсу. Біфуркацію можна вважати моментом повернення системи, яка за час свого існування встигла стати однорідною, цілісною, до стану конструктивної неоднорідності й формування на цій основі нового енергетичного потенціалу саморозвитку. З цієї точки зору особливого значення набуває менеджмент розмаїття (Diversity Management) як інструмент оптимізації структури персоналу та збільшення варіативності методів впливу на трудову поведінку (рис. 2).

Щодо управління персоналом відомий закон необхідного розмаїття У. Ешбі можна сформулювати таким чином: кількість різноманітних можли-

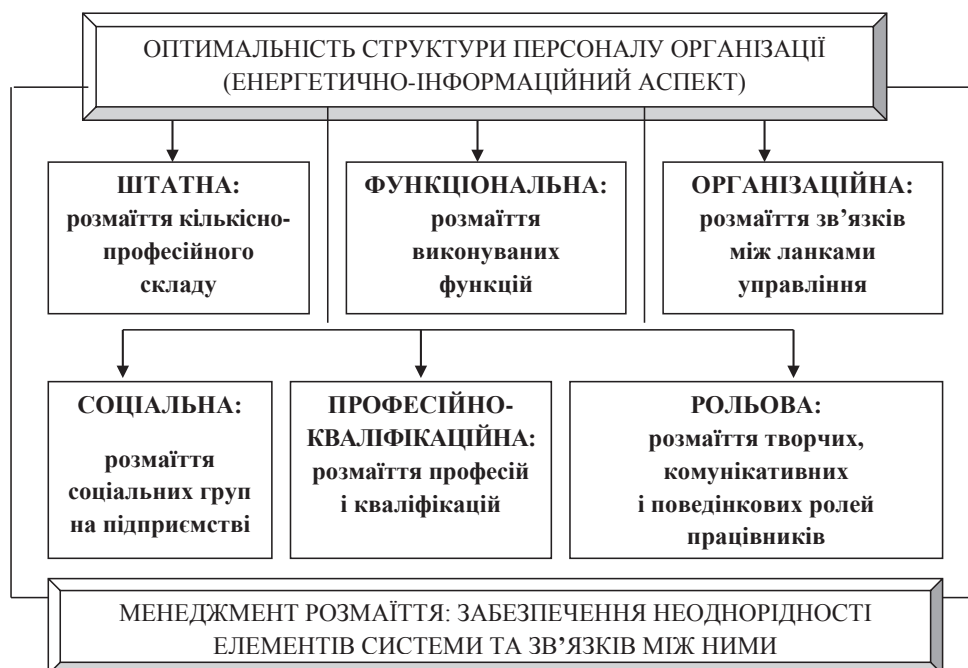


Рис. 2. Менеджмент розмаїття як необхідна умова прогресивного розвитку системи «управління персоналом»

вих варіантів впливу на персонал повинна бути не меншою, ніж кількість різноманітних можливих варіантів поведінки підлеглих [19, с. 31]. Diversity Management полягає у плануванні та реалізації організаційних систем та механізмів таким чином, аби у процесі управління персоналом можна було максимізувати переваги розмаїття і мінімізувати його недоліки. Мистецтво Diversity Management полягає в тому, аби віднайти рівновагу між відсотком неоднорідності та індивідуальності, з одного боку, та єдністю організації – з іншого. Створення єдиної системи цінностей та знаходження спільної мови між працівниками сприяє комунікації на підприємстві та генерації нових ідей з подальшим їх успішним впровадженням [24].

Оскільки духовно-творчі та моральні засади в управлінні персоналом стають визначальними для досягнення високої продуктивності, однією з прогресивних концепцій розвитку персоналу стає концепція управління талантами – управління персоналом, за якого враховуються індивідуальні особливості розвитку кожного співробітника, надається допомога в удосконаленні його сильних сторін і поліпшенні тих ділових рис, в яких, на власну думку, думку колег і лінійних менеджерів, він відчуває нестачу.

Також серед сучасних практик управління персоналом варто виділити методику LAB-profile, яка дає можливість розробляти метапрограми профілі працівників та /або кандидатів на вакантні посади. За допомогою метапрограмного портрету особистості виявляються найважливіші характеристики стилю мислення співробітника, що дає можливість спрогнозувати, наскільки успішно він справиться з тим чи іншим видом діяльності, якими ресурсами (здібностями, компетенціями) він володіє. Ефективність роботи залежить від того, наскільки характерний для людини набір метапрограм відповідає вимогам її діяльності [3, с. 309–310].

З точки зору синергетики керованість суб'єкта – це така його властивість, що свідчить про здатність і готовність суб'єкта до активної участі в реалізації цілей організації. Вона, насамперед, пов'язана з активним досягненням інтеріоризованих цінностей і цілей всіма учасниками взаємодії – як керуючими, так і керованими суб'єктами праці. Стосовно управління персоналом, системний підхід передбачає послідовний перехід від загального до часткового, коли в основі розгляду спочатку лежать цілі  $\{P_i\}$  ( $i=1, \dots, N$ ) – як деякі системоутворюючі властивості, для реалізації яких утворюється система; потім відповідно до цих цілей формується структура  $\{R_j\}$  ( $j=1, \dots, L$ ) – як сукупність деяких організаційно-функціональних підсистем для реалізації бізнес-процесів, пов'язаних з використанням персоналу, і вже потім підбирається власне сам персонал (елементи системи  $\{M_k\}$  ( $k=1, \dots, Z$ )) – як сукупність суб'єктів (працівників підприємства), здатних реалізувати задані цілі.

Однак персонал є непередбачуваним і не цілком надійним фактором, оскільки його поведінка не піддається прогнозуванню з високим ступенем імовірності. Персонал – це деякою мірою самокерований фактор, здатний до розвитку й саморозвитку, до системоутворення і водночас до саморуйнування. Це потужна група інтересів, здатна у повному складі або окремих підгрупах здійснити підміну цілей організації власними потребами, прагненнями, амбіціями [5, с. 54–58]. З огляду на це, доречно стверджувати про здатність системи «персонал» до саморозвитку і, відповідно, самостійного формування атрактивних (ціннісно-цільових) структур.

Розвиток персоналу, що є каталізатором безперервного організаційного та особистісного зростання працівників, розглядається як процес, зумовлений впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, результатом організаційних змін, впровадження методик, процесів і ресурсів, необхідних як для ефективного виконання поточних і перспективних завдань роботодавця, так і для задоволення працівників у самореалізації, професійній підготовці і кар'єрному зростанні [25, с. 99–100]. Враховуючи важливість суб'єктивної складової цього процесу, наявність глибоких емоційних переживань людини з приводу її професійного самовизначення, можна стверджувати, що здатність працівника до ефективного управління своїм життєвим циклом обумовлює доцільність вживання терміна «саморозвиток персоналу». Крім того, варто зважати на періодичне виникнення суперечностей в оцінках досягнутого професійного рівня самим працівником та його керівництвом, нездоланні розбіжності у життєвих циклах різних працівників і, звісно ж, у мотивації їх професійного зростання. Усе це вказує на доцільність застосування синергетичної методології для формування стратегії розвитку персоналу.

Варто погодитись з точкою зору У. Гузар та А. Шевчука [15]: з позицій синергетики, людський капітал розвивається через зародження нових системних якостей, які досліджуються на основі парадигми самоорганізації складних систем. Як зазначає Н.М. Буняк, для особистості як самокерованої системи характерними є самоорганізованість (вміння так організувати себе та свою діяльність, щоб якомога повніше реалізувати наявний потенціал), самодисципліна (уміння керувати своєю поведінкою, підпорядковувати діяльність встановленим цілям), самомотивування (спонукання себе до діяльності, прагнення розкрити свій потенціал), самоконтроль (оцінювання своїх дій, коригування поведінки) [18, с. 187]. Зокрема, саморозвиток менеджера полягає в усвідомленні своїх сильних і слабких сторін, подоланні стереотипів свідомості та зовнішніх бар'єрів, розвитку необхідних особистісних рис, здобуванні

нових професійних знань і вмінь [17]. Значний потенціал саморозвитку та протидії зовнішньому середовищу зосереджений у самоорганізації персоналу, роль якої зростає в моменти вичерпання можливостей традиційних підходів до управління. У такі моменти самоорганізація, як стверджують А.В. Кунденко, А.І. Живолуп та В.В. Половецька, дозволяє персоналу: визначити та орієнтуватися на загальну мету (атрактор), підпорядковуватися неформальному лідерові, відновити здатність до організованої роботи [16, с. 69]. За таких умов у системі може виникнути синергізм.

На рівні підприємства синергізм означає односпрямованість трудових дій усіх працівників, якої можна досягти шляхом впровадження стратегічного підприємництва, прогресивної корпоративної культури, організаційних структур управління, форм і методів організації виробництва, заробітної плати тощо. Потенціал синергізму реалізується як через забезпечення відповідності між вимогами посадових функцій та можливостями забезпечення їх виконання кожним з працівників, так і через систему взаємовідносин між співробітниками. У складній системі завжди діє закон зростання синергічного ефекту, що виражає внутрішню необхідність, сталі і суттєві зв'язки між збільшенням кількості факторів виробництва (поданих відповідними видами праці), їх раціональною комбінацією та використанням і зростанням на цій основі продуктивності праці та доходу. Синергічний ефект зростає із впровадженням досконалішої організації виробництва, утвердженням високої трудової дисципліни, що автоматично раціоналізує людські стосунки під час спільної праці. Специфіка синергетичного підходу до управління персоналом полягає в тому, що його концепція орієнтована не на застосування зовнішніх управлінських впливів, а на використання внутрішніх резервів, властивих самій системі, тобто самоорганізації трудових колективів та окремих працівників.

Самоорганізація персоналу – це виникнення в межах існуючої ієрархічної структури управління взаємозв'язків між працівниками підприємства на основі власного цілепокладання та цілездійснення, що супроводжується впорядкуванням відносин, накопиченням досвіду, формуванням нових неформальних структур без зовнішнього управляючого впливу, в результаті чого виникають ефекти синергізму і змінюється ефективність функціонування системи [21, с. 6]. Це процес виконання трудовим колективом підприємства покладених на нього функцій, який хоча й ініціюється та спрямовується управлінськими впливами, але характеризується значною свободою у виборі засобів виконання цих функцій, у прийнятті певної частки внутрішньоорганізаційних рішень з відповідальністю за їх наслідки, у можливостях удосконалення виробничого процесу за погодженням з

адміністрацією [19, с. 6]. Ефективна самоорганізація дає змогу працівникам виконувати завдання з меншими витратами, уникати стресових ситуацій, підвищувати кваліфікацію, отримувати задоволення від роботи [18, с. 186].

Процеси, що відбуваються у трудовому колективі, включають певну частку організаційної та самоорганізаційної складових на всіх етапах його життєвого циклу. У періоди стабільних станів соціальних систем спостерігається відносний баланс між організаційними і самоорганізаційними формами відносин, тоді як у моменти кризових змін активізуються останні. Оцінювання рівня самоорганізації персоналу О.О. Хандій [21, с. 12] пропонує здійснювати за допомогою спеціально розробленої системи індикаторів – рівень самоуправління, розвиненість горизонтальних зв'язків, наявність організаційної культури, характер соціально-психологічного клімату, ступінь інформованості персоналу, наявність умов для творчого та кар'єрного зростання, ступінь участі працівників у розподілі результатів господарської діяльності підприємства тощо. Мінімальний рівень показника характерний для жорстких структур, які майже не розвиваються, а максимальний – відповідає творчим, соціально орієнтованим органічним структурам.

В інтерпретації О.О. Хандій, механізм самоорганізації персоналу – це сукупність інструментів та рушійних сил, які стимулюють спонтанне виникнення взаємозв'язків і взаємодії персоналу, збереження динамічної стабільності та якісний розвиток системи управління персоналом і її елементів, забезпечують ефективну реалізацію цілей підприємства, його груп та окремих осіб [21, с. 6]. Цей механізм містить такі елементи: об'єкт управління (персонал, його трудовий, соціальний і організаційний потенціал); суб'єкт управління (керівництво (апарат управління) і кадрові служби); цілі функціонування системи; накопичені досвід, навички, знання, кваліфікація керівників та персоналу і механізми пам'яті (методи накопичення, розпізнавання, відтворення, збереження інформації); методи управління; організаційна структура управління; інструменти самоорганізації; зворотні зв'язки. Головна роль суб'єкта управління при застосуванні системно-синергетичного підходу – це встановлення «правил гри» у формі корпоративної та інноваційної культури з обов'язковим урахуванням особливостей персоналу. Корпоративна культура стимулює розширене відтворення трудового потенціалу і створення саме позитивних зворотних зв'язків, які спрямовуються на досягнення поставлених цілей та економічної ефективності підприємства [21, с. 8].

З поняттям «самоорганізація персоналу» пов'язане поняття «самоорганізація праці». Пропонуємо таке визначення: самоорганізація праці – це процес просторового та /або часового впоряд-



кування взаємодії працівників, знарядь і предметів праці, що здійснюється на засадах енергетично-інформаційного обміну (як всередині системи, так і з зовнішнім середовищем) і націлений на гармонізацію інтересів керуючої (підвищення ефективності праці, зростання прибутковості, зміцнення конкурентних позицій компанії) та керованої (максимальне задоволення потреб людини, пов'язаних з трудовою діяльністю) підсистем управління персоналом. Зокрема, формування цілісної системи самоорганізації індивідуальної праці менеджера в умовах економіки знань обумовлене такими чинниками: 1) насиченість інформацією процесів виробничої організації, яка досягає, а в деяких випадках перевищує здатність персоналу раціонально використовувати її; 2) майже вичерпана можливість зовнішнього стимулювання підвищення ефективності інформаційної насиченості праці [17].

У контексті самоорганізації праці заслуговує на увагу також поняття самоменеджменту. Самоменеджмент – це мистецтво управління індивідуальним людським капіталом з метою кращого використання робочого часу, отримання вищої продуктивності, вищого індивідуального заробітку або здобуття вищого статусу на підприємстві, що дає можливість людині відчувати задоволеність та успіх [20, с. 536]; це визначальна технологія, яка дає змогу правильно ставити перед собою цілі, організовувати роботу з використанням сучасних методик ефективного використання часу, а також взаємодіяти з колегами, долати обмеження, розвивати організаторські здібності [18, с. 186]. Виявом здатності до самоменеджменту О. Штепа вважає психологічну компетентність людини у самоорганізуванні [23, с. 226]. Самоменеджмент доцільно позиціонувати не лише як функцію контролю й самообмеження людини, а й її самомотивування, що полягає у розумінні людиною власних особливостей ефективної праці та вміння відповідно себе організувати [23, с. 232]. А отже, самоменеджмент дає можливість керівникові підприємства визначитися з процесом управління з точки зору оптимізації власних управлінських завдань та побудувати власні процеси стратегічного та тактичного управління [17]. За нашим переконанням, оволодіння технологією самоменеджменту дозволить керівникові краще зрозуміти логіку процесу самоорганізації у трудовій сфері, більш ефективно керувати роботою підлеглих і давати їм більше можливостей для саморозвитку.

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

В сучасних умовах нестабільного бізнес-середовища конкурентоспроможність компаній визначається передусім рівнем розвитку персоналу та сформованим інтелектуальним капіталом. У свою чергу, система управління персоналом стає все більш складною і потребує досить потужного інформаційного забезпечення та налагодження

комунікаційних взаємодій. Складність системи полягає і в тому, що у ній непередбачуваним чином поєднуються організаційні (управлінські) та самоорганізаційні (спонтанні) тенденції.

Для забезпечення розвитку такої системи недоцільно «гасити» її самоорганізаційний потенціал та прояви ентропії у трудовій поведінці окремих виконавців, оскільки це може слугувати передумовою для потужних інновацій, які з'являються у складних системах під час так званих «якісних стрибків», у «точках біфуркації». Варто пам'ятати, що поділ системи управління персоналом на керуючу і керовану є досить умовним, а тому чимало управлінських рішень ініціюється самими працівниками, а результат виконання вказівок керівника багато в чому визначається ставленням підлеглих до своєї праці, рівнем задоволення їх потреб та іншими суб'єктивними чинниками.

Таким чином, для гармонізації складових системи «управління персоналом» HR-менеджерам необхідно переглянути співвідношення між засобами, з одного боку, жорсткого адміністративного та, з іншого, – ціннісно-цільового впливу на поведінку підлеглих, що дозволить більш повно розкрити креативний потенціал кожної особистості та досягти необхідного розмаїття у структурі персоналу, а також поглядах на стратегію розвитку компанії. У ході подальших досліджень можливе поглиблення теоретико-методологічних основ управління персоналом на засадах самоорганізації праці.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Прудкий В.В. Інноваційні підходи до управління персоналом підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Прудкий, І.М. Манаєнко // Актуальні проблеми економіки та управління : зб. наук. праць молодих вчених фак-ту менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського. – 2017. – № 11. – Режим доступу: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102783/97866>.
2. Ващенко Н.В. Сутність парадигми «управління підприємством через управління персоналом» / Н.В. Ващенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 266–273.
3. Василик А.В. Сучасні виклики та інноваційні практики управління персоналом [Електронний ресурс] / А.В. Василик // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 306–314. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtp\\_2014\\_1\\_51](http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtp_2014_1_51).
4. Лисак В.Ю. Інновації в управлінні персоналом: зарубіжна та вітчизняна практика / В.Ю. Лисак // Агросвіт. – 2013. – № 9. – С. 54–60.
5. Бутенко І.А. «Управління персоналом підприємства» як системна категорія / І.А. Бутенко // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 51–61.
6. Дідур К.М. Системний підхід до управління підприємством та персоналом підприємства [Електронний ресурс] / К.М. Дідур // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2012. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1079>.

7. Костунець Т.А. Підходи до управління персоналом підприємств: теоретичний базис [Електронний ресурс] / Т.А. Костунець, А.М. Корнійчук // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання Миколаївського нац. ун-ту ім. В.О. Сухомлинського. – 2014. – Вип. 2. – С. 570–572. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/2-2014/114.pdf>.
8. Крюкова І.О. Системний підхід в удосконаленні системи управління персоналом на підприємстві / І.О. Крюкова, І.В. Малініна // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 3. – С. 45–47.
9. Лелі Ю.Г. Теоретико-методологічні основи формування системи управління персоналом / Ю.Г. Лелі // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 6. – С. 57–60.
10. Лозинський І.Є. Теоретичні основи системи управління персоналом підприємства [Електронний ресурс] / І.Є. Лозинський, Л.О. Єлісєєва // Економіка і регіон. – 2012. – № 3. – С. 184–188. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig\\_2012\\_3\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_3_35).
11. Погорєлова Т.О. Система управління персоналом як основний елемент системи управління підприємством / Т.О. Погорєлова, Ю.І. Ігнат'єва // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 21. – С. 127–134.
12. Продан І.О. Становлення системи управління персоналом підприємства на інноваційних засадах / І.О. Продан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 61–66.
13. Чобіток В.І. Формування системи управління персоналом на промислових підприємствах: теоретичний аспект / В.І. Чобіток, А.В. Волощенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 50. – С. 313–318.
14. Гузар У.Є. Трудова діяльність з позицій синергетичного, деонтологічного і духовного підходів / У.Є. Гузар // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 3–8.
15. Гузар У. Філософські підходи до дослідження і оцінки особливостей трудової діяльності [Електронний ресурс] / У. Гузар, А. Шевчук // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2010. – Вип. 5. – С. 16–20. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp\\_2010\\_5\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzlubp_2010_5_7).
16. Кунденко А.В. Синергетичний підхід до управління персоналом при реалізації антикризової стратегії підприємства [Електронний ресурс] / А.В. Кунденко, А.І. Живолуп, В.В. Половецька // Чернігівський науковий часопис Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія: Економіка і управління. – 2013. – № 1. – С. 66–72. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chnch\\_ekon\\_2013\\_1\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chnch_ekon_2013_1_11).
17. Бабчинська О.І. Самоменеджмент як складова професійного розвитку персоналу [Електронний ресурс] / О.І. Бабчинська, А.К. Мідляр // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2016. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5151>.
18. Буняк Н.М. Самоменеджмент як мистецтво саморозвитку особистості [Електронний ресурс] / Н.М. Буняк // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. – 2017. – Вип. 18. – С. 185–188. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/36.pdf>.
19. Нестеренко Г.О. Персонал: управління на засадах самоорганізації : навчальний посібник / Г.О. Нестеренко. – Київ : Вид-во НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2010. – 350 с.
20. Федоришина Л.М. Самоменеджмент як мистецтво управління індивідуальним людським капіталом [Електронний ресурс] / Л.М. Федоришина, В.І. Камінський // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. – 2016. – Вип. 10. – С. 535–538. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/10-2016/111.pdf>.
21. Хандій О.О. Розвиток методів управління персоналом промислового підприємства: аспект самоорганізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук; 08.00.04 / О.О. Хандій. – Донецьк : Інститут економіки промисловості НАН України, 2010. – 24 с.
22. Чкан А.С. Самоменеджмент як головний інструмент системи мотиваційного менеджменту на підприємстві [Електронний ресурс] / А.С. Чкан, І.В. Ганза // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 261–266. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau\\_2014\\_1\\_52](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2014_1_52).
23. Штепа О. Самоменеджмент: процесуальна та диспозиційна характеристика / О. Штепа // Соціогуманітарні проблеми людини. – 2010. – № 4. – С. 224–235.
24. Буяр К.В. Поняття і принципи Diversity Management [Електронний ресурс] / К.В. Буяр // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. – Вип. 2. – С. 133–135. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu\\_2016\\_2\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_2_28).
25. Гетьман О.О. Розвиток персоналу в забезпеченні безпеки ринку праці / О.О. Гетьман, А.В. Плєсун // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 97–105.

## РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

## РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURE  
OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

*У статті розглянуто питання розвитку інфраструктури фінансового ринку. Виявлено особливості функціонування та проблеми розвитку фінансового ринку України, а також обґрунтування напрямів підвищення його ефективності. Розглянуто призначення та функції інфраструктури фінансового ринку. Проаналізовано основні тенденції та закономірності розвитку фінансового ринку в розрізі регулятивної, посередницької, функціональної, технічної та інформаційної інфраструктурних складових. Акцентовано увагу на наявних проблемах на шляху розвитку фінансового ринку України, які заважають його ефективному функціонуванню.*

**Ключові слова:** фінансовий ринок, інфраструктура, фінансові ресурси, учасник, фінансова система.

*В статье рассмотрены вопросы развития инфраструктуры финансового рынка. Выявлены особенности функционирования и проблемы развития финансового рынка Украины, а также обоснованы направления повышения его эффективности. Рассмотрены назначение и функции инфраструктуры финансового рынка. Проанализированы основные тенденции и*

*закономерности развития рынка в разрезе регулятивной, посреднической, функциональной, технической и информационной инфраструктурных составляющих. Акцентовано внимание на существующих проблемах на пути развития финансового рынка Украины, которые мешают его эффективному функционированию.*

**Ключевые слова:** финансовый рынок, инфраструктура, финансовые ресурсы, участник, финансовая система.

*The article deals with the development of the financial market infrastructure. The peculiarities of functioning and problems of development of the financial market of Ukraine, as well as substantiation of directions for increasing its efficiency, are revealed. The purpose and functions of the financial market infrastructure are considered. The main tendencies and regularities of development of the financial market in the context of regulatory, intermediary, and functional are analyzed technical and information infrastructure components. The attention is focused on the existing problems on the way of development of the financial market of Ukraine, which hinder its effective functioning.*

**Key words:** financial market, infrastructure, financial resources, participant, financial system.

УДК 336.76:338.49(477)

**Давиденко Н.М.**

д. е. н., професор,  
завідувач кафедри фінансів  
Національний університет біоресурсів  
і природокористування України

**Постановка проблеми.** Світова криза 2007–2008 рр. дала змогу виявити низку проблем, які пов'язані з процесами розвитку, функціонування та регулювання фінансового ринку в Україні. Так, з одного боку, збільшення темпів зростання фінансового ринку є позитивною рисою економіки будь-якої країни, завдяки якій збільшується обсяг капіталу, а з іншого боку, це призводить до зменшення стійкості фінансового ринку та економіки загалом. Все це зумовлює потребу більш глибокого дослідження внутрішніх складових стабілізації фінансової системи, особливо фінансового ринку. Адже основною функцією, яку повинен виконувати розвинений фінансовий ринок, є забезпечення грошовим капіталом потреб економіки країни шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між учасниками ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку інфраструктури фінансового ринку, їх функціонування та місця в національних фінансових системах досліджували такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Г. Бірман, Д. Бейлі, Е. Долан, М. Джонк, Л. Крушвіц, Д. Норткотт, А. Тейлор, У. Шарп, С. Шмідт, Ф. Фабоцці. Вагомий внесок у дослідження сучасних напрямів розвитку фінан-

сового ринку зробили такі вітчизняні науковці, як, зокрема, О. Барановський, Т. Косова, О. Мозговий, Н. Пантелєєва, Л. Примостка, І. Рекуненко, К. Стрижиченко, В. Суторміна, В. Шелудько, І. Школьник. Проте з'ясування проблем подальшого розвитку фінансового ринку та його місця і ролі у фінансовій системі залишаються недостатньо вивченими, тому вимагають подальшого дослідження та висвітлення.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є виявлення основних особливостей сучасного етапу розвитку фінансового ринку та обґрунтування доцільності подальшого розвитку, призначення та функцій інфраструктури фінансового ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова криза виникла не внаслідок неможливості розпізнавання симптомів настання кризи, а через неефективність економічних механізмів контролю і регулювання фінансового ринку. Наявні в умовах сучасних викликів механізми практично повністю себе вичерпали, і криза вочевидь показала необхідність розробки нових механізмів регулювання та удосконалення інфраструктури фінансового ринку країни в умовах функціонування нової світової економіки.

Фінансовий ринок є важливою забезпечувальною складовою фінансової та економічної системи, що виступає як своєрідна надбудова, через яку координується діяльність усієї фінансової системи; канал сполучення, через який здійснюється рух фінансових ресурсів; важливий складовий елемент ринкової економіки, що обумовлює функціонування інших сегментів національного ринку, здійснюючи фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання [2].

Сучасна макроекономічна ситуація в Україні не сприяє відновленню реальних передумов структурної перебудови національної економіки для поживлення інвестиційного процесу в країні та мобілізації фінансових ресурсів через становлення та функціонування фінансового ринку та його інвестиційної інфраструктури. Фондовий ринок в країні залишається одним із найслабших елементів вітчизняної фінансової системи, оскільки не готовий виконувати завдання, які на нього покладені.

Сьогодні фінансова система України переживає одну з найбільш масштабних криз за часи незалежності, внаслідок чого лише за період з 1 січня 2016 р. по 1 жовтня 2017 р. кількість банківських установ скоротилася зі 117 до 88, тобто за неповні два роки було ліквідовано 29 банківських установ, у 6 установках у 2017 р. введено тимчасову адміністрацію. Внутрішні та зовнішні шоки, а також ескалація конфлікту на сході країни негативно вплинули на розвиток економіки, розбалансували фінансові ринки на початку 2015 р., і ми можемо і зараз спостерігати це розбалансування через скорочення економічної активності. Як наслідок, знецінення національної грошової одиниці та зростання адміністративних цін, інфляція споживчих цін у 2014–2015 рр. прискорилися. Такі тенденції призвели до погіршення якості кредитного портфеля, що спричинило необхідність створення значних резервів. У 2014 р. відрахування в резерви банками стало визначальним чинником збитковості банківської системи. Ситуацію з NPL ускладнювала наявність низки обмежень, насамперед обмежень у податковій сфері та в судочинстві [4].

Окрім банківської системи, велике значення в інфраструктурі фінансового ринку мають небанківські фінансово-кредитні установи. Особливо приділяється велика увага формуванню зовнішньої інфраструктури, зокрема інститутів страхового бізнесу з урахуванням досвіду розвитку і реальних потреб економіки.

Стан страхового ринку, рівень його розвитку характеризуються його обсягами страхових премій і страхових виплат. Великого значення у визначенні стабільності ринку набуває рівень капіталізації страховиків, тобто обсяг власних коштів, страхових резервів тощо.

Загальна кількість страхових компаній станом на 30 вересня 2016 р. становила 323, зокрема "life" – 43 компанії, "non-life" – 280 компаній. Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, а саме відбулося зменшення на 119 страхових компаній з кінця 2011 р. до вересня 2016 р. Також спостерігається низький рівень розвитку страхування життя. Необхідно відзначити, що характерною рисою розвитку страхового ринку України є те, що він на 85,1% складається зі страхових компаній "non-life" (страхових компаній, які займаються ризиковими видами). Причиною низького рівня розвитку страхування життя є те, що населення України не має вільних коштів та довіри до страхової системи загалом [10].

З огляду на негативний стан фінансового ринку України у 2015 р. було створено Комплексну програму розвитку фінансового ринку України на 2015–2020 рр., головною метою якої є забезпечення сталого розвитку фінансового ринку, зокрема шляхом досягнення рівня та вимог Європейського Союзу за розвитком фінансового ринку. Програма розвитку фондового ринку передбачає переорієнтацію фондового ринку з функції перерозподілу прав власності на функцію механізму акумулювання та перерозподілу інвестиційних ресурсів [1].

Згідно з Комплексною програмою розвитку фінансового ринку України реформування повинне торкнутися усіх секторів системи, а саме банківського сектору, небанківських фінансових установ, фондового ринку, бюджетної, податкової системи, фінансів державних підприємств, фінансів домогосподарств, фінансів сфери зовнішньоекономічної діяльності.

Для виконання функцій, які покладено на фінансовий ринок України, збільшення довіри населення та юридичних осіб повинна існувати та функціонувати розвинена інфраструктура фінансового ринку, яка налагоджує ефективні механізми взаємодії учасників ринку.

Ринкова інфраструктура може бути правильно зрозумілою і класифікованою тільки на основі макроекономічного підходу, згідно з яким інфраструктура в ринковій економічній системі не обслуговує, а забезпечує нормальне функціонування всієї економіки.

Розвинута фінансова інфраструктура може виступати каталізатором ринкових трансформацій, формувати траєкторію економічного, соціального, політичного та фінансового розвитку, визначати його темп, передбачати можливі негативні зміни в майбутньому та їх наслідки. Фінансова інфраструктура, діючи через об'єктно-суб'єктні структури, створює інфраструктурне середовище, ефективність дії якого визначається рівнем поєднання законодавчих, організаційних, наукових, комунікативних, облікових, міжнародних та інших її елементів [3].



Створена в Україні інфраструктура фінансового ринку характеризується наявністю різних моделей торговельних систем, великою кількістю розрахунково-депозитарних організацій, слабкістю окремих її елементів, а також неповною сумісністю стандартів проведення операцій з різними інструментами, недосконалістю та недостатністю законодавчого забезпечення [5].

Інфраструктура фінансового ринку має різне призначення. Так, її економічне призначення полягає в тому, щоб забезпечити національне господарство зв'язками, необхідними для успішної роботи відносно ізольованих суб'єктів фінансових відносин. Виконуючи цю функцію, інфраструктура фінансового ринку частково виконує ту координуючу роль, що раніше була властива народногосподарському плануванню [7].

Політичне призначення інфраструктури фінансового ринку полягає в створенні стабільно функціонуючого фінансового механізму народногосподарського комплексу держави, що оперативно реагує на непрямі керуючі впливи з боку державних установ. Крім того, державні підприємства та організації, що активно беруть участь у діяльності ринкової інфраструктури, визначають характер виробничих відносин і безпосередньо вживають заходів національної (зокрема, регіональної) економічної політики [6].

Соціальне призначення інфраструктури фінансового ринку полягає в розширенні можливостей зайнятості населення і вільному виборі кожним членом суспільства бажаної участі у формуванні фінансових ресурсів підприємств, організацій і країни загалом.

Тобто інфраструктура фінансового ринку – це своєрідний цілісний механізм її організації, який виступає свого роду джерелом життєдіяльності системи фінансового ринку.

В.Д. Базилевич [2] визначає такі функції інфраструктури ринку:

- правове та економічне консультування підприємств, захист їх інтересів у державних та інших структурах;
- страховий захист підприємницької діяльності;
- забезпечення фінансової підтримки і кредитування підприємств;
- підвищення оперативності, ефективності роботи суб'єктів ринку;
- створення умов для ділових контактів підприємств;
- сприяння матеріально-технічному забезпеченню і реалізації товарів та послуг;
- регулювання руху робочої сили;
- здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування.

Необхідно розглядати інфраструктуру фінансового ринку з точки зору її розміщення та значення в декількох контекстах. По-перше, фінансовий ринок та його інфраструктуру слід розглядати як певну автономну систему з припущенням, що його авто-

номність не є абсолютною, тому що в реальному житті фінансовий ринок не існує ізольовано від усієї економіки. По-друге, потрібно розрізняти глобальну (на національному рівні) і локальну інфраструктуру фінансового ринку (на рівні окремих регіонів та територіально-адміністративних утворень) [6].

Крім того, створення та існування елементів інфраструктури у внутрішній системі фінансового ринку сприяють формуванню попиту на фінансові послуги інфраструктурних суб'єктів і зростанню обсягу асортименту пропозиції фінансових продуктів. До внутрішньої системи фінансового ринку відносять фінансовий і кадровий потенціал, наявність і довіру клієнтів, уміння співпрацювати з фінансовими інститутами, якість маркетингової діяльності та ефективність стратегічних рішень.

Діяльність інфраструктури у внутрішньому середовищі фінансового ринку стимулює наявність сталого попиту на фінансові послуги, підвищує обсяги та збільшує асортимент наявної пропозиції фінансових продуктів. До внутрішньої системи фінансового ринку відносять фінансовий і кадровий потенціали, наявність клієнтів та їх довіру, вміння співпрацювати з фінансовими інституціями, якість маркетингової діяльності та ефективність стратегічних рішень. Інституції фінансового ринку реалізують свої економічні інтереси з урахуванням дій різних факторів зовнішнього середовища, які наведені на рис. 1.

Характерною особливістю елементів інфраструктури фінансового ринку є те, що вони як інституції можуть діяти як юридичні і як неюридичні особи. Це стосується різноманітних фондів, які створюються юридичними особами і є сукупністю фінансових активів. До них належать пайові інвестиційні фонди, фонди операцій з нерухомістю.

Юридичні особи можуть здійснювати свою діяльність як на комерційній, так і на некомерційній основах, тобто бути неприбутковими організаціями згідно із законодавством. Такими організаціями виступають фондові біржі та кредитні спілки.

Інфраструктура ринку зазнає постійної зміни та розширюється відповідно до тенденцій розвитку світових та національних ринків, змін побажань основних суб'єктів ринку, а саме емітентів та інвесторів. Залежно від функціональних властивостей та цільового спрямування елементів інфраструктури фінансового ринку виділяємо такі її основні складові [9]:

- регулятивна;
- посередницька;
- функціональна;
- технічна;
- інформаційна.

Регулятивна складова інфраструктури фінансового ринку – це система регулювання фінансового ринку, що включає систему правил поведінки учасників ринку і систему методів упорядкування укладених угод.

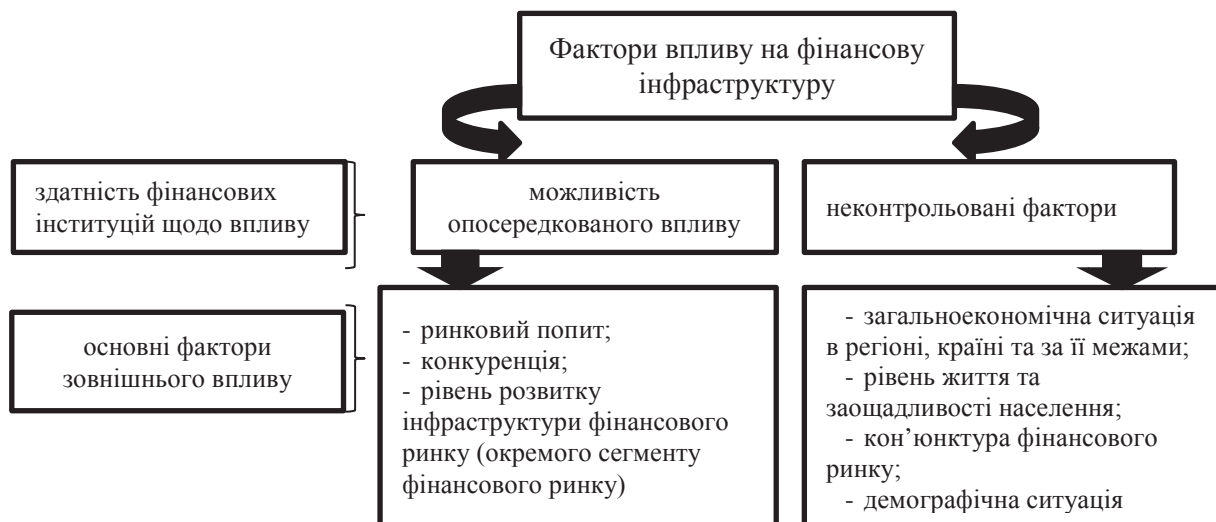


Рис. 1. Класифікація факторів впливу зовнішнього середовища на фінансову інфраструктуру [8]

Посередницька складова інфраструктури фінансового ринку забезпечує ефективну акумуляцію і розподіл фінансових ресурсів, а від якості та вартості послуг, що надаються торговцями цінних паперів, банками, інституційними інвесторами, залежить те, як швидко, дешево та в яких обсягах на фондовому ринку відбуватимуться мобілізація і розміщення фінансових ресурсів.

Функціональна складова інфраструктури фінансового ринку – це система торгівлі цінними паперами (фондові біржі, організований та неорганізований позабіржовий ринок, аукціони з продажу цінних паперів), яка забезпечує процес укладення угод з цінними паперами.

Технічна складова інфраструктури ринку цінних паперів – це система розрахунків з укладання угод, збереження і обліку цінних паперів, що включає депозитарну діяльність, збереження цінних паперів, облік прав на цінні папери; діяльність з ведення та збереження реєстру власників цінних паперів; розрахунково-клірингову діяльність.

Інформаційна складова інфраструктури ринку цінних паперів включає інформаційну систему (збір, обробку інформації про емітентів, новий випуск, ціни і місця торгівлі цінними паперами) і систему зв'язку (об'єднує засоби зв'язку учасників ринку цінних паперів) [9].

Необхідно зазначити, що розвиток фінансового ринку значною мірою залежить від надання інвесторам повної та неупередженої інформації стосовно фінансових активів і операцій, що проводяться на даному ринку. Інформація має містити всі дані стосовно емітентів, зокрема про їх фінансово-господарський стан, ринкову вартість цінних паперів, що знаходяться в обігу, коливання курсів ставок відсотка, дані про фінансових посередників [11].

Одним з ключових питань розвитку фінансового ринку в Україні є функціонування неорганізованого ринку. Так, його перевага над організованим досить

негативно впливає на стан розвитку останнього. В результаті цього неможливо отримати правдиву інформацію про стан емітента, привабливість цінного папера, що надалі сприяло б вигідному розміщенню цінних паперів у ту чи іншу галузь промисловості економіки країни. Це приводить до зниження ефективності фінансового ринку, а також сприяє збільшенню ризику для інвестора.

#### Висновки з проведеного дослідження.

Виявлені основні особливості сучасного етапу розвитку фінансового ринку свідчать про необхідність створення умов у фінансовому секторі, які забезпечать інвестування приватного сектору з таких джерел, як кредити надійних банків, добре розвинений фондовий ринок, венчурний капітал та інші фінансові інструменти. Розвиток фінансового ринку неможливий без підвищення рівня довіри до фінансових посередників. Неврегульованість окремих аспектів діяльності фінансових посередників призводить до порушення прав та інтересів як їх самих, так і інших суб'єктів ринку. Пріоритетними для посередників мають бути стратегії інвестиційного спрямування, що забезпечують реалізацію сукупності реального та фінансового інвестування, досягнення високої рентабельності вкладень, збереження реальної вартості вкладених коштів протягом терміну інвестування, можливість швидкої реалізації фінансових активів.

Загалом розвиток фінансового ринку покликаний забезпечувати можливість реалізації економічних інтересів суб'єктів економіки, сприяти координації усіх їхніх економічних дій та допомагати їм інтегруватись у світовий економічний та фінансовий простори. Адже для нормального розвитку економіки необхідні мобілізація тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб, їхній розподіл і перерозподіл на комерційній основі між різними секторами економіки, а забезпечити це може дієва інфраструктура фінансового ринку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Арутюнян Р. Пріоритетні реформування фінансового ринку в умовах сучасної макроекономічної ситуації України / Р. Арутюнян, С. Арутюнян // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2016. – № 1. – С. 223–229.
2. Базилевич В. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–12.
3. Іваницька О. Концептуальний підхід щодо регулювання розвитку фінансової інфраструктури в Україні / О. Іваницька // Державне управління: теорія та практика. – 2006. – № 1. – С. 51–60.
4. Комплексна програма розвитку фондового ринку України на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nssmc.gov.ua/user\\_files/content/965/1427444686.pdf](http://nssmc.gov.ua/user_files/content/965/1427444686.pdf).
5. Рекуненко І. Формування та розвиток інфраструктури фінансового ринку України : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. Рекуненко ; ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – 2013. – 40 с.
6. Рекуненко І. Характеристика елементів інфраструктури фінансового ринку / І. Рекуненко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1. – С. 38–44.
7. Чуницька І. Інфраструктура фінансового ринку України: поняття, функції та еволюція статусу / І. Чуницька // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 9. – С. 248–253.
8. Васильєв О. Організація функціонування фінансових інституцій регіону / О. Васильєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Downloads/eui\\_2013\\_1\\_8%20\(1\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Downloads/eui_2013_1_8%20(1).pdf).
9. Лапішко З. Глобалізаційні тенденції розвитку інфраструктури ринку цінних паперів / З. Лапішко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Т. 18. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – С. 339–345.
10. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 р. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni\\_dani/sk\\_%202015.pdf](https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf).
11. Школьник І. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / І. Школьник. – Суми : ВВП «Мрія-1», ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.

# ЧИННИКИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ: АСПЕКТ ФІНАНСУВАННЯ

## FACTORS AND PRECONDITIONS FOR INTRODUCING INNOVATIONAL PROCESS IN AGRICULTURAL PRODUCTION: THE FINANCING ASPECT

Стаття присвячена обґрунтуванню засад впровадження інноваційного процесу в агропромислове виробництво з огляду на його потреби. Висвітлено ключові тенденції, що слугують передумовами до залучення фінансових ресурсів для їх впровадження в аграрному секторі України. Встановлено значимість фінансових чинників впливу на інноваційний процес з огляду на їх позитивний та негативний ефект.

**Ключові слова:** інновації, інноваційний процес, фінансування, агропромислове виробництво, передумови, чинники, тенденції.

Установлена значимість фінансових факторів впливу на інноваційний процес з урахуванням їх позитивного та негативного ефекта.

**Ключевые слова:** инновации, инновационный процесс, финансирование, агропромышленное производство, предпосылки, факторы, тенденции.

The article is devoted to the substantiation of the principles of implementation of the innovation process in agro-industrial production in view of its needs. The key trends that serve as prerequisites for attracting financial resources for their implementation in the agrarian sector of Ukraine are highlighted. The importance of financial factors influencing the innovation process in terms of their positive and negative effects is established.

**Key words:** innovation, innovation process, financing, agro-industrial production, preconditions, factors, trends.

УДК 330.3:631.11

Думанська І.Ю.

к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницький національний університет

Стаття посвящена обґрунтуванню принципів впровадження інноваційного процесу в агропромислове виробництво з урахуванням його потреб. Освітлено ключові тенденції, які служать передумовами до залучення фінансових ресурсів для їх впровадження в аграрному секторі України.

**Постановка проблеми.** Нині в Україні інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12–14%, що менше в 3–4 рази, ніж в країнах з інноваційно розвинутими економіками. Наукоємність агропромислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що значно нижче світового рівня. Зокрема, вітчизняне аграрне виробництво загалом і далі залишається несприйнятливим до науково-технічних нововведень.

Таке становище обумовлене як браком коштів, так і відсутністю останніми роками дієвої державної системи стимулювання інноваційної діяльності, зачатки якої були поступово скасовані поправками до відповідних бюджетних та інших законів. Виробництво продукції сільського господарства на певний період часу лягло на плечі господарств населення, яке змушене за відсутності технічних засобів і коштів на їх закупівлю перейти на примітивне ведення господарства.

Актуальність проблеми окреслюється з огляду на потребу обґрунтування чинників та визначення передумов впровадження інноваційного процесу в агропромислове виробництво з позицій доступності та здешевлення фінансових ресурсів, при цьому активізація інноваційного процесу стає головною умовою в системі факторів, що забезпечують розвиток і підвищення ефективності аграрного виробництва в економіці України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливу роль у формуванні теоретичних концепцій дослідження інноваційного розвитку відіграють наукові праці класиків світової економічної думки, зокрема

роботи Дж. Кейнса, П. Массе, К. Макконнелла, С. Брю, Є. Долана, С. Фішера, Р. Добрянбуша, Р. Шмалезі, А. Кульмана, П. Самуельсона, І. Шупетера.

Проблемам інноваційної діяльності в АПК присвятили наукові праці багатьох українських вчених-економістів, зокрема С.О. Гуткевич, С.А. Володін, О.В. Крисальний, П.Т. Саблук, М.І. Кисіль, М.Ф. Кропивко, В.В. Ковальова, М.Ю. Коденська, Г.П. Лайко, О.М. Могильний, В.В. Россоха, О.М. Гусак, П.І. Музика, В.С. Шибанін, О.Г. Шпикуляк.

Своїми науковими працями класики теорії інновацій та визначні дослідники розвитку інноваційного процесу в аграрному секторі створили надійний теоретико-методологічний фундамент дослідження цієї проблеми. Водночас вивчення сучасних тенденцій та потреб АПК в розвитку інноваційних процесів з огляду на фінансові чинники не є дослідженням та потребує ґрунтовного аналізу та обґрунтування.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування чинників та визначення передумов впровадження інноваційного процесу в агропромислове виробництво з позицій доступності та здешевлення фінансових ресурсів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Традиційно головними причинами неефективності інноваційного процесу в аграрній сфері вважають недосконалість фінансово-кредитного забезпечення інноваційного процесу; дефіцит державних фінансів; неузгодженість елементів механізму бюджетного і позабюджетного фінансування новачків; значну монополізацію інноваційного ринку; низький рівень представлених структурними підрозділами НААН інноваційних розробок, який зни-



жує можливості отримання бюджетного фінансування; відсутність реальних можливостей оцінити результати впровадження навіть виконаних на замовлення, тобто затребуваних ринком, агрономів; низьку платоспроможність споживачів інновацій; неналежну їх якість [3, с. 55].

Сільськогосподарські виробники в досить обмеженому обсязі використовують власні інноваційні розробки, як це доводить О.В. Шубравська, і є переважно користувачами розробок спеціалізованих організацій чи закордонних новацій [1, с. 111]. Наявна така різноспрямованість інноваційної діяльності рослинницьких та тваринницьких підприємств за її видами: в рослинництві переважають інновації продукту (насіннєвий матеріал, біопестициди, біодобрива, спеціалізована техніка) або ресурсні інновації, а в тваринництві – процесові новації (зарубіжні прогресивні технології виробництва молока та відгодівлі худоби, вітчизняні прогресивні системи забою та вирощування птиці).

Існують низька мотивація сільськогосподарських виробників до впровадження інновацій (з точки зору співвідношення обсягу необхідних для цього витрат і отриманих результатів, а також обмеженості фінансування і відсутності стимулів), а також невизначені перспективи збуту інноваційної продукції, недостатня освітня підготовка працівників і слабка доступність інформаційних ресурсів. Агровиробники в обмеженому обсязі використовують інституційні джерела інформації щодо інноваційних розробок [2, с. 87].

Розглянуті тенденції агропромислового виробництва мультиплікативно впливають на специфічні особливості інноваційного процесу, наслідком чого може стати об'єктивно зумовлена обмеженість інноваційно-інвестиційної активності аграріїв. Такий стан детермінує об'єктивні потреби в стимулюванні інноваційної діяльності і важливість інституціональної забезпеченості інноваційного процесу в агропромисловому виробництві.

Вихід вітчизняного аграрного виробництва на якісно новий рівень розвитку, підвищення конкурентоспроможності АПК є неможливими без посилення інноваційної складової діяльності, впровадження у виробництво прогресивних технологій та інших наукових досягнень. Однак притаманні сільському господарству особливості ускладнюють інноваційний процес (табл. 1).

Наявність високих ризиків виробничої діяльності в агросфері мультиплікує з характерною рисою інноваційної діяльності – ризиком, а також з високою вартістю НДДКР, що обмежує можливості активізації інноваційного процесу в АПК. Окрім того, такі специфічні риси агропромислового виробництва, як різноманіття регіональних, галузевих, технологічних особливостей та дефіцит власних грошових коштів разом з ризиковістю інновацій, утворюють мультиплікативний ефект зі зворотнім впливом, що також не сприяє інноваційній активності. Знижений попит на інновації пов'язаний з такими рисами агропромислового виробництва, як наявність дрібних форм госпо-

Таблиця 1

Матриця специфічних рис інноваційного процесу в агропромисловому виробництві

Особливості агропромислового виробництва	Характерні риси інноваційного процесу				
	високий ризик	висока вартість створення інновацій	НДДКР є відокремленим етапом діяльності	залежність від попиту на інновації	продуктові інновації
Виробничий ризик	М	М			
Галузеві, регіональні, технологічні особливості		М	Д		
Віддаленість від наукових центрів, просторова розосередженість			Д		
Тривалий цикл науково-дослідних робіт	М				
Значна частка малих форм аграрного виробництва	М		Д	П	
Дефіцит власних фінансових ресурсів	М	М		П	
Низький інноваційний потенціал	М		Д	П	
Низький інноваційний попит				П	
Виробництво стандартної продукції					О

М – мультиплікативний ефект, який протидіє активізації інноваційного процесу;

Д – додаткова потреба в інноваційних центрах продукування інновацій;

П – зниження попиту на інновації в АПК;

О – обмеженість інновацій в АПК

Джерело: авторська розробка

дарювання, дефіцит власних грошових ресурсів, занижений інноваційний потенціал, недостатня сприйнятливості новацій.

З огляду на вищевикладене для активізації інноваційного процесу необхідні зміна концептуальних підходів до розуміння його сутності та розробка ефективних механізмів інституціонального регулювання розвитку інновацій. На сучасному етапі розвитку агропромислового виробництва продуктивнішим виявляється ширший підхід, який має знайти втілення в інноваційній політиці і у використанні системного підходу. Відповідно до нього інноваційний процес в АПК може включати різноманітні прояви, які загалом спрямовані на зміцнення їх конкурентних позицій на основі використання нових технологій і процесів або широко апробованих на інших підприємствах новаціях, тобто запозичених інноваціях (вторинних) [12, с. 30].

Сповільнення інноваційних процесів у системі господарювання вітчизняного АПК, яке сьогодні спостерігається, спричинене взаємодією різноманітних факторів, склад яких варіюється від недостатнього розміру фінансових ресурсів до вичерпаності інноваційних можливостей. Саме в умовах кризових явищ, що охопили економіку України, з'являється необхідність виявити та проаналізувати чинники, які стимулюють або стримують (обмежують) інноваційний процес агропромислового виробництва [13, с. 201].

Ознайомлення з працями вітчизняних та зарубіжних науковців у контексті визначення складових чинників, які впливають на інноваційність, процес в АПК є неоднорідними. Так, під структурою чинників інноваційного процесу П.П. Гаврилко розуміє «сукупність чинників, поєднання впливу яких дасть можливість завдяки максимальному застосуванню інновацій досягти високого рівня розвитку того чи іншого виду економічної діяльності для задоволення пріоритетних потреб» [4, с. 202].

Найбільш сильного поширення в науковій практиці набула класифікація чинників, які впливають на інноваційний процес в АПК, що включає такі групи: техніко-економічні, організаційно-управлінські, політико-правові, природно-ресурсні та соціально-психологічні (суспільні).

Техніко-економічні чинники інноваційного процесу охоплюють систему фінансового забезпечення підприємства на основі інвестування інноваційної діяльності та розробки інновацій; банківське кредитування; страхування інноваційних ризиків; функціонування фінансово-промислових груп; проведення бюджетної політики. Організаційно-управлінські чинники впливають на розвиток інноваційної інфраструктури, кадрову політику та систему управління в АПК. Політико-

правові чинники забезпечують правовий базис інноваційного процесу підприємств. Крім того, вони характеризуються впливом держави на конкурентне середовище в аграрній галузі та на політичні погляди менеджменту під час прийняття управлінських рішень. Соціально-психологічні чинники впливають на систему соціальної підтримки кадрового потенціалу підприємства. Мають вплив на розвиток ресурсо- та енергозберігаючих технологій, розбудову екологічної інфраструктури.

Однак представлена класифікація, на нашу думку, не є досить повною для врахування чинників під час формування ефективної інноваційної стратегії агропромислового сектору України.

Так, В.В. Зянько вважає, що таку класифікацію слід доповнити групою фінансово-кредитних чинників. Фінансово-кредитні чинники визначають особливості проведення інноваційного процесу суб'єктами галузі з позицій грошово-кредитних, бюджетно-податкових та амортизаційних важелів інноваційного процесу [6, с. 25].

І.М. Крейдич та О.С. Наконечна доповнили її групою інформаційно-комунікативних чинників, які визначають особливості інноваційного процесу на основі використання інформаційних ресурсів [8].

Основні підходи до класифікації чинників впливу на інноваційний процес у галузі представлено в табл. 2.

Однак при цьому ігноруються суперечливість досягнутих показників, значні деформації та негативні тенденції розвитку сільського господарства, які сформувалися упродовж трансформаційного періоду (табл. 3).

Відповідь з'являється сама: необхідно усіма можливими шляхами мінімізувати вартість інновацій в АПК за рахунок здешевлення джерел фінансування.

Стосовно фінансової підтримки, то це болюче питання не сходить зі шпальт економічних журналів і є чи не найсуперечливішим у науковому світі. Підтримка потрібна, але держава об'єктивно не спроможна забезпечити істотну фінансову допомогу внаслідок скрутного економічного становища.

Вітчизняні вчені щодо цього висловлюють дві основні думки [7]. Одні наголошують на переважній ролі держави у здійсненні інноваційного оновлення та фінансуванні науково-технічних розробок, а інші вказують на те, що цю турботу мають взяти на себе підприємці, які здатні власними силами забезпечити надходження та впровадження нових ідей для власного розвитку [11, с. 320].

На думку Н.О. Гамана, інноваційна сфера має функціонувати на принципах самовідтворення за рахунок коштів підприємств-замовників [5, с. 45]. Цю думку поділяють закордонні аналітики; фунда-

Таблиця 2

**Основні підходи до класифікації чинників впливу на інноваційний процес підприємства**

Автор(и), джерело	Класифікація чинників впливу на інноваційний процес
О.М. Кузьмін, Т.П. Кужда [9]	Законодавчі, організаційно-управлінські, інституційно-організаційні, фінансово-економічні, техніко-технологічні, соціальні, екологічні, гуманітарні, інформаційні.
П.П. Гаврилко [4]	Законодавчі, організаційно-управлінські, інституційно-організаційні, фінансово-економічні, техніко-технологічні, соціальні, екологічні, гуманітарні, інформаційні, інвестиційні, політичні.
Д.Ю. Пантелейчук [10]	Низька інвестиційна активність вітчизняних і зарубіжних інвесторів, низький рівень фінансування державою інноваційного процесу разом з нестачею власних коштів суб'єктів господарювання, послаблення зв'язків науки та виробництва, недосконалість вітчизняного податкового законодавства.
О.Г. Ящук, Н.В. Миськова, О.І. Ігнатенко [14]	Організаційно-управлінські, фінансово-економічні, техніко-технологічні, соціальні, екологічні, гуманітарні, економічні, виробничі, правові, інвестиційні.

Таблиця 3

**Суперечливі тенденції зростання в агропромисловому виробництві [3, с. 30]**

Імпульси та індикатори зростання	Негативні тенденції
Технічна і технологічна модернізація	Деградація ґрунтів, екологічні загрози
Збільшення обсягів виробництва комерційно привабливих видів продукції	Деформація галузевої і продуктової структур агровиробництва; монокультуризація; виснаження природної родючості ґрунту
Нарощення експорту та експортних надходжень	Сировинна спрямованість експорту; розшарування і дивергенція доходів
Концентрація землі	Обезземеленість селян, зношення інфраструктури, зростання бідності, порушення законодавства у сфері землеволодіння і землекористування

ментальна наука завжди фінансувалась за державний кошт, а інша система може зруйнувати наявний науковий потенціал.

Отже, ми пропонуємо вжиття таких заходів:

- зберегти систему фінансування фундаментальних наукових розробок за рахунок державного бюджету;

- приділити увагу формуванню інноваційної інфраструктури, створити систему дорадчих органів, більш ретельно відстежувати операції з інтелектуальною власністю та посилити боротьбу з незаконним її використанням;

- реорганізувати систему державних замовлень у вищій та середній освіті і ввести обмеження на кількість та структуру контингенту студентів, що навчаються за власний кошт, а також переглянути вимоги до якості знань випускників з метою підготовки необхідної кількості висококваліфікованих кадрів;

- проаналізувати можливість створення системи інноваційних банків та венчурних фондів для фінансування ризикованих інноваційних проектів за пільговими ставками;

- передбачити систему пільгового оподаткування підприємств, що здійснюють інноваційний процес, а особливо тих, діяльність яких має наслідком поліпшення екологічної ситуації в регіоні існування або створює можливість для зменшення екологічного навантаження в майбутньому;

- створити державний орган, що відстежуватиме інноваційні процеси в економіці для здійснення безперервного моніторингу, а також для зміни вітчизняної системи звітності згідно з європейськими стандартами;

- вжити заходів з підвищення доходів сільськогосподарських виробників та стимулювати укрупнення підприємств з метою формування достатнього власного економічного потенціалу для проведення наукових робіт з розроблення та вдосконалення продуктів та технологічних процесів з подальшим впровадженням їх у виробництво та/або передачею зацікавленим особам; при цьому, окрім пільгового кредитування та оподаткування, підприємства матимуть достатню кількість інших стимулів до впровадження екологічно стійких інновацій.

**Висновки з проведеного дослідження.**

Таким чином, на основі вищевикладеного можна стверджувати, що найсуттєвішими негативними факторами, що не дають змогу інноваційно розвиватися в АПК, є нестача власних фінансових ресурсів, високі ризики, тривалий період окупності інноваційних проектів, відсутність державної підтримки, чимале податкове навантаження. Наявна в Україні, а отже і в аграрному секторі економіки, система організації та фінансування інноваційної діяльності позиціонується все ще як державно-радянська: кошти виділяються в науку, а не для науки.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки : [кол. моногр.] / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхавер та ін.] ; за ред. О.В. Шубравської. – К. : НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України», 2014. – 456 с.
2. Васенко В.К. Агропарки як важливий інструмент активізації інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки України / В.К. Васенко // Економіка АПК. – 2004. – № 9. – С. 84–88.
3. Вітков М.С. Сутність і фактори інтенсифікації аграрного виробництва / М.С. Вітков // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 53–57.
4. Фактори інноваційного розвитку промисловості / [П.П. Гаврилко, А.В. Колодійчук, В.М. Черторижський] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.11. – С. 201–205.
5. Гаман Н.О. Державна підтримка фінансування інновацій / Н.О. Гаман // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 44–49.
6. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку : [монографія] / В.В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2005. – 263 с.
7. Ілляшенко С.М. Формування організаційно-економічного механізму прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства / С.М. Ілляшенко, А.С. Росохата // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737>.
8. Діагностика впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на процес інноваційно-інвестиційного забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств / [І.М. Крейдич, О.С. Наконечна, К.М. Швець] // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2889>.
9. Кузьмін О.М. Фактори інноваційного розвитку підприємств / О.М. Кузьмін, Т.П. Кужда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT\\_ID=11391](http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11391).
10. Пантелейчук Д.Ю. Інноваційна діяльність машинобудівних підприємств / Д.Ю. Пантелейчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vsm.vinnica.ua/ua/archive/conf/7/2/pantelejchuk.doc>.
11. Стежко Н.В. Домінантні чинники впливу людського розвитку на інноваційні процеси / Н.В. Стежко, А.О. Білоусова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2016. – Вип. 2 (1). – С. 319–327.
12. Шубравська О.В. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О.В. Шубравська // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27–35.
13. Ящишина І.В. Соціальне спрямування інноваційної економіки: досвід, тенденції, наслідки : [монографія] / І.В. Ящишина. – Кам'янець-Подільський : ФОП Сисин Я.І., 2012. – 368 с.
14. Ящук О.Г. Чинники розвитку інноваційного підприємництва / О.Г. Ящук, Н.В. Миськова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/6\\_PNI\\_2012/Economics/10\\_102791.doc.htm](http://www.rusnauka.com/6_PNI_2012/Economics/10_102791.doc.htm).



## РОЛЬ ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В РОЗВИТКУ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

### INTERNET-BANKING ROLE IN THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET

*Стаття присвячена розгляду проблем та перспектив впровадження та розвитку системи інтернет-банкінгу як відносно нового та одного з найперспективніших напрямів надання фінансових послуг в банківській сфері. Проведено аналіз основних переваг та недоліків інтернет-банкінгу за допомогою SWOT-аналізу. Проаналізовано стан розвитку Інтернет-банкінгу в Україні. Розглянуто особливості його впровадження у вітчизняних реаліях. Зроблено відповідні висновки щодо доцільності та ефективності систем інтернет-банкінгу в повсякденному функціонуванні резидентів банківської сфери в Україні.*

**Ключові слова:** ринок фінансових послуг, Інтернет-банкінг, SWOT-аналіз, банківські послуги, інформаційні технології.

*Стаття посвящена рассмотрению проблем и перспектив внедрения и развития системы интернет-банкинга как относительно нового и одного из самых перспективных направлений предоставления финансовых услуг в банковской сфере. Проведен анализ основных преимуществ и недостатков интернет-банкинга с помощью SWOT-анализа. Проанализировано состояние развития интернет-банкинга*

*в Украине. Рассмотрены особенности его внедрения в отечественных реалиях. Сделаны соответствующие выводы о целесообразности и эффективности систем интернет-банкинга в повседневном функционировании резидентов банковской сферы в Украине.*

**Ключевые слова:** рынок финансовых услуг, интернет-банкинг, SWOT-анализ, банковские услуги, информационные технологии.

*The article is dedicated to consideration of the problems and prospects of the implementation and development of the system of Internet banking as a relatively new and one of the most promising areas of the provision of financial services in the banking sector. The analysis of the main advantages and disadvantages of Internet banking by using SWOT analysis. The state of development of Internet-banking in Ukraine is analyzed. The features of its application in domestic realities are considered. Done appropriate conclusions about the wisdom and effectiveness of the systems of Internet banking in the daily functioning of the residents of the banking sphere in Ukraine.*

**Key words:** financial service market, e-banking, SWOT analysis, banking services, information technologies.

УДК 336.717

**Захаркін О.О.**

доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Сумський державний університет  
**Захаркіна Л.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Сумський державний університет  
**Авраменко М.О.**

студент  
Сумський державний університет

**Постановка проблеми.** Нині інформаційні технології охопили всі без винятку сфери життєдіяльності людини. Поява та впровадження в банківську галузь інноваційних технологій з кінця ХХ століття змінили традиційну банківську систему загалом, а також внесли корективи до власне самої сутності банку. Через це розвиток системи управління банківськими операціями через мережу Інтернет, яка отримала назву інтернет-банкінгу, нині є одним із найперспективніших напрямів банківської діяльності.

Актуальність цієї тематики пояснюється необхідністю досліджень особливостей інтернет-банкінгу як інноваційної технології надання банківських послуг, що має певні специфічні риси.

Виконання таких досліджень лежить в руслі реалізації Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року [1], що передбачає розбудову в Україні повноцінного, дієвого та ефективного фінансового ринку, збалансування всіх його сегментів, інфраструктури та зміцнення стійкості до загроз, а також відповідає завданням Національної програми інформатизації [2], до яких належать формування та підтримка ринку інформаційних продуктів і послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різними аспектами впровадження інтернет-банкінгу в банківську діяльність та питаннями впливу ступеня розвитку інформаційних технологій на формування конкурентних переваг у сфері банків-

ських послуг займаються як вітчизняні, так і закордонні фахівці. Специфічні особливості методології та практики світового розвитку інтернет-банкінгу та його застосування в українських реаліях досліджували Б. Адамик, К. Басадзе, В. Бауер, Г. Бортніков, І. Боярко, Д. Дем'яновська О. Єсіна, М. Енгстлер, І. Карчева, Б. Кінг, Л. Лямін, О. Неізнестна А. Нікітін, В. Огієнко, О. Руда, А. Федорченко, О. Чуб, Т. Шалига та інші науковці та практики.

Наприклад, О. Єсіна [3], досліджуючи переваги інтернет-банкінгу, одночасно виділяє низку причин, які гальмують його розвиток в Україні і не дають змогу банкам відмовитися від обслуговування клієнтів через свої відділення. В. Огієнко та І. Боярко [4] доводять, що інтернет-банкінг поступово стає одним з провідних факторів формування конкурентоспроможності банків України, що вимагає посиленої уваги до питань врахування якості та рівня розвитку цього виду банківського обслуговування під час побудови банківських рейтингів.

Незважаючи на значну кількість праць науковців, увагу яких привернула тематика розвитку інтернет-банкінгу, деякі аспекти цієї проблематики нині досі залишаються поза увагою фахівців. У вагомій частині праць говориться лише про доцільність та ефективність використання інтернет-банкінгу та не приділяється достатня увага питанням ризикостійкості сучасних банківських інформаційних технологій.

**Постановка завдання.** Метою роботи є дослідження системи послуг, які надаються банками через мережу Інтернет, а також можливості надання її розвитку з урахуванням стрімкого поширення інформаційних технологій у сфері фінансів, аналіз перспектив розширення можливостей інтернет-банкінгу в банківській сфері України; виявлення переваг та недоліків дистанційного підходу до обслуговування клієнтів банків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Перш ніж розглянути основні аспекти інтернет-банкінгу, що поєднує в собі досягнення сучасних інформаційних технологій, а також особливості банківської сфери, доцільно з'ясувати, що саме розуміється під поняттями дистанційного банківського обслуговування та інтернет-банкінгу. Аналіз наукових публікацій з цього питання наводить широкий спектр думок та підходів до його визначення.

Наприклад, за визначенням А. Нікітіна, Г. Бортнікова, А. Федорченко [5], дистанційне банківське обслуговування – це проведення операцій по рахунках клієнта на підставі його дистанційних розпоряджень, а дистанційне розпорядження – це розпорядження банку виконати певну операцію, передане клієнтом погодженим каналом доступу з певною процедурою передачі розпоряджень. На думку О. Рудої [6], інтернет-банкінг – це один із видів дистанційного банківського обслуговування, завдяки якому доступ до рахунків та операцій за рахунками забезпечується в будь-який час та з будь-якого комп'ютера, який підключений до Інтернету, а також який має стандартний браузер.

Інтегруючи ці та інші визначення, можемо зазначити, що інтернет-банкінг – це метод дистанційного управління власним банківським рахунком за допомогою мережі Інтернет без використання спеціалізованого програмного забезпечення та необхідності особистої фізичної присутності у відділенні банківської установи.

У 1994 році банки Сполучених Штатів Америки вперше надали можливість доступу до рахунків через використання Всесвітньої павутини (World Wide Web, www, Інтернет) без нагальної потреби експлуатації спеціалізованого програмного забезпечення та устаткування для своїх клієнтів. З того моменту поява комерційних банківських установ, які не мають фізичного місця розташування, на відміну від банків з традиційним способом обслуговування клієнтів, а також які використовують у своїй діяльності тільки мережу Інтернет, змінила уявлення населення всього світу про сферу надання банківських послуг і спричинила появу нового методу управління банківським рахунком, що отримав назву інтернет-банкінгу.

Зараз існують три форми обслуговування клієнтів банків, а саме звичайна, дистанційна, змішана. Для звичайної форми характерними є такі особливості, як наявність офісу, висока вартість обслуговування, обов'язковість фізичної присутності клієнта,

оперативність, можливість отримання повного спектру послуг. До основних характеристик дистанційної форми варто віднести зручність, доступність, оперативність, масштабність, різноманітність. Змішана форма поєднує в собі елементи звичайної та дистанційної форм банківського обслуговування.

Як зазначають Ю. Онищенко та Д. Дем'яновська [7], сьогодні банки пропонують досить широкий спектр послуг з використанням технологій дистанційного обслуговування. Таких послуг для населення близько десяти, з них найбільш поширеними є такі:

1) інтернет-банкінг, тобто надання послуг дистанційного банківського обслуговування на основі банківської системи платежів через Інтернет;

2) мобільний банкінг, тобто надання послуг дистанційного банківського обслуговування з використанням мобільних технологій; вважається, що найближчими роками мобільні сервіси забезпечать максимальний приріст клієнтської бази банків.

На думку авторів, оцінити стан дистанційного банківського обслуговування в Україні можна, використавши три етапи:

– I етап буде включати оцінку рівня впровадження інтернет-банкінгу та мобільного банкінгу;

– II етап базуватиметься на дослідженні більш затребуваних банківських послуг серед українських інтернет-користувачів;

– III етап передбачатиме аналіз щодо виявлення банків, чиїми онлайн-послугами найбільше користуються українці.

Саме дистанційна форма обслуговування клієнтів банківських установ, одним з видів якої є інтернет-банкінг, має низку суттєвих переваг над іншими формами. Проте слід мати на увазі, що клієнтами банків є особи різних вікових категорій. Цей фактор також вносить суттєвий вплив на розвиток інтернет-банкінгу. Особисті вподобання відповідно до вікових категорій щодо впровадження інтернет-банкінгу в процес обслуговування банківських клієнтів, а також можливість заміни звичайної форми обслуговування на дистанційну подано в табл. 1.

Таблиця 1

## Актуальність інтернет-банкінгу серед населення відповідно до вікових категорій

Вікова категорія	Частка у загальній кількості користувачів, %
До 25 років	21
Від 25 до 50 років	45
Після 50 років	34

Джерело: розроблено авторами на основі [8]

Проаналізувавши дані табл. 1, можемо стверджувати, що найбільш актуальним інтернет-банкінг є для вікової категорії від 25 до 50 років. Проте слід зауважити, що зростає рівень зацікавленості

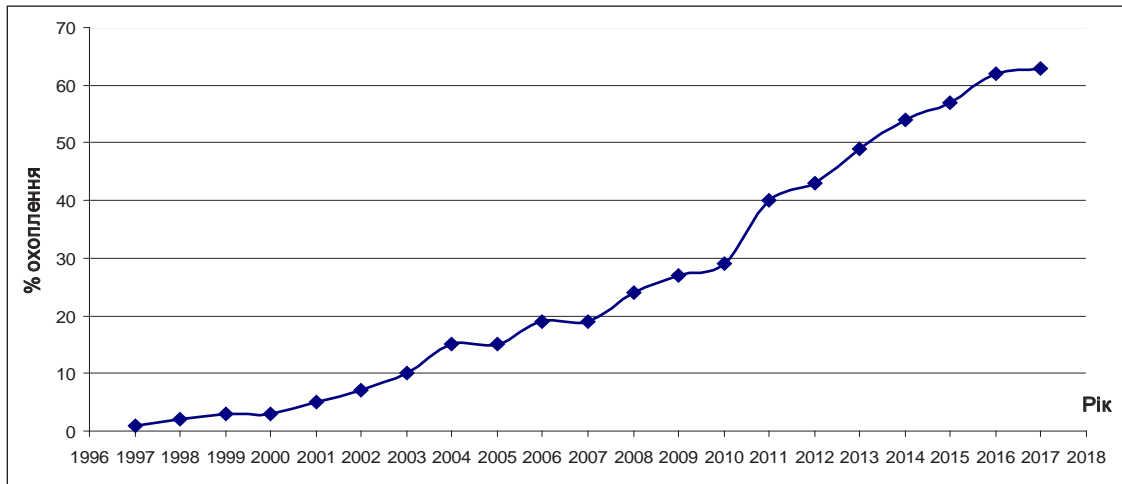


Рис. 1. Темпи зростання користувачів Інтернету в Україні, % [9]

цим видом банківського обслуговування серед старшої вікової категорії – після 50 років. Хоча такі дані не є надзвичайним явищем з огляду на сучасні реалії життя.

Поширення системи інтернет-банкінгу перш за все пов'язане з розвитком самого Інтернету та постійним зростанням кількості його користувачів. Так, станом на травень 2017 року в Україні послугами мережі Інтернет охоплено 63% населення, що хоч і поступається провідними європейським країнам, але є досить вагомим показником (рис. 1) [9].

Нині за допомогою дистанційної форми обслуговування клієнти комерційних банківських установ мають можливість користуватися широким спектром послуг: починаючи елементарними, наприклад оплата послуг операторів мобільного зв'язку, і завершуючи на перший погляд досить складними операціями, виконання яких за допомогою інтернет-банкінгу перетворюється на процес виконання декількох елементарних дій, наприклад проведення безготівкових міжбанківських платежів та огляд всіх банківських операцій по власних рахунках за необхідний період, незважаючи на час доби, день тижня або періоду року.

Аналізуючи спектр послуг, що надають банки України за допомогою технології інтернет-банкінгу, можна зробити висновок, що він постійно зростає та набуває нових можливостей та сфер використання. Як зазначає О. Неізвестна [10], нині в банках України, які впровадили інтернет-банкінг, доступні такі види інтернет-послуг, як, зокрема, перевірка залишків за рахунками; грошові перекази як в Україні, так і за кордон; отримання виписок за рахунками; сплата рахунків; оформлення депозиту; конвертація валюти; замовлення додаткових платіжних карток (табл. 2).

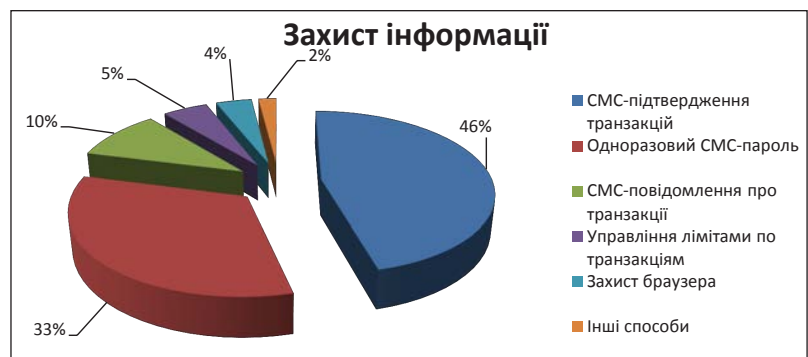


Рис. 2. Рівень застосування методів захисту даних, % [11]

Серед банківської системи на першому місці був і залишається «ПриватБанк», який вважається найкращим інтернет-банком України. Такі лідируючі позиції багато в чому можна пояснити добре розвинутою ним інфраструктурою їх обслуговування [7].

З метою виявлення суперечливих аспектів інтернет-банкінгу доцільним буде проведення SWOT-аналізу, результати якого дають змогу розширити уявлення про цю форму обслуговування і зробити відповідні висновки щодо можливості та перспектив його впровадження (табл. 3). Результати SWOT-аналізу демонструють наявність значних переваг та широких можливостей, пов'язаних з розвитком цієї технології.

Виконання операцій з банківським рахунком за допомогою мережі Інтернет є, власне, сутністю інтернет-банкінгу. Ця властивість стала можливою завдяки використанню низки інноваційних технологій, таких як SSL. Властивості такої технології створюють безпечні умови для виконання операцій з дистанційного обслуговування клієнтів банків, проте мають певні особливості, які викликають появу ризиків щодо можливості здійснення шахрайських дій. Для мінімізації цих ризиків банки використовують різноманітні системи захисту, відсоткове співвідношення рівня застосування яких наведено на рис. 2.

Таблиця 2

Перелік послуг інтернет-банкінгу, що пропонують найбільші банки України

Найменування послуги	«ПриватБанк» (Приват24)	«Ощадбанк» (Ощад 24/7)	«Укрсоцбанк» (Ukrsofsbank Online)	«Укрексімбанк» (Enter EXIM®)	«Альфабанк» (My Alfa-Bank)	«Укрсиббанк» (UKRSIB online)
Перегляд виписок за рахунками	+	+	+	+	+	+
Оформлення депозиту	+	+	+	+	+	+
Погашення кредиту	+	+	+	+	+	+
Переказ коштів	+	+	+	+	+	+
Комунальні платежі	+	+	+	+	+	+
Обмін валюти	+					
Оформлення страхового полісу	+				+	+
Поповнення мобільного телефону	+	+	+		+	+
Купівля квитків на транспорт	+	+				
Купівля квитків на розважальні заходи	+					
Замовлення їжі, купівля товарів	+					
Оплата комп'ютерних ігор	+				+	+
Операції з платіжними картами	+	+	+	+	+	+
Замовлення додаткових платіжних карт	+	+		+	+	+

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

SWOT-аналіз інтернет-банкінгу

Переваги	Недоліки
<ul style="list-style-type: none"> <li>– мінімізація витрат на обслуговування (зменшення собівартості послуг);</li> <li>– економія часу;</li> <li>– зручність та оперативність;</li> <li>– доступність;</li> <li>– контрольованість.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність можливості «живого» спілкування з клієнтом;</li> <li>– необхідність додаткових витрат на підтримку платформи;</li> <li>– наявність помилок в роботі системи, що можуть призвести до втрати коштів;</li> <li>– можливість шахрайських дій.</li> </ul>
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>– розширення переліку послуг;</li> <li>– впровадження результатів розвитку інформаційних технологій для кращої взаємодії з клієнтами;</li> <li>– залучення нових інвесторів;</li> <li>– нові напрями розвитку банківських послуг;</li> <li>– підвищення комп'ютерної грамотності населення.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– порушення банківської таємниці внаслідок несанкціонованого доступу;</li> <li>– звільнення працівників внаслідок зменшення потреби в робочих місцях;</li> <li>– втрата частини клієнтів, що віддають перевагу традиційному обслуговуванню;</li> <li>– можливість втрати даних через кібератаки.</li> </ul>

Джерело: авторська розробка

**Висновки з проведеного дослідження.** Підбиваючи підсумки, можна стверджувати, що присутність інтернет-банкінгу на українському ринку банківських послуг набирає все сильнішого поширення та відіграє все більшу роль, поступово витісняючи традиційне банківське обслуговування. Особливо актуальним та зручним він є для банківських клієнтів молодіжної та середньої вікових категорій, які вже звикли до використання дистанційних інтернет-послуг майже в усіх сферах життєдіяльності.

Слід зазначити, що використання системи інтернет-банкінгу як окремо, так і разом з тради-

ційними способами обслуговування клієнтів банків має явні переваги, які виявляються з позиції зацікавленості різних груп банківських стейкхолдерів. До основних переваг інтернет-банкінгу можна віднести збільшення рейтингу банківських установ, залучення нових клієнтів завдяки розширенню меж ринку збуту послуг, появу додаткових можливостей залучення фінансових ресурсів тощо. Водночас система інтернет-банкінгу вимагає значних фінансових, людських, інтелектуальних витрат на її розробку, впровадження та постійну підтримку, що робить можливим її повноцінне використання



переважно у великих банках («ПриватБанк» (Приват24), «Ощадбанк» (Ощад 24/7), тощо). В більшості ж невеликих банків або система дистанційного обслуговування інтернет-банкінг відсутня, або її можливості поки що зводяться лише до послуг з відкриття депозиту та переказу коштів.

Отже, можна стверджувати, що, незважаючи на певні складнощі, рух банківських послуг у бік розвитку інноваційних технологій є невід'ємною складовою сучасного банківського бізнесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=32802659](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32802659).
2. Про Національну програму інформатизації : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80>.
3. Єсіна О. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / О. Єсіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1 (48). – С. 209–213.
4. Огієнко В. Розвиток Інтернет-банкінгу в контексті формування конкурентних переваг банків / В. Огієнко, І. Боярко // Фінансовий простір. – 2013. – № 4 (12). – С. 44–52.
5. Маркетинг у банку : [навч. посіб.] / [А. Нікітін, Г. Бортніков, А. Федорченко] ; за ред. А.В. Нікітіна. – К. : КНЕУ, 2006. – 432 с.
6. Руда О. Інтернет-банкінг – базовий інструмент на ринку фінансових послуг / О. Руда // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 12. – Ч. 2. – С. 185–188.
7. Онищенко Ю. Оцінка стану дистанційного обслуговування клієнтів в банках України / Ю. Онищенко, Д. Дем'яновська // Приазовський економічний вісник. – 2017. – Вип. 2 (02). – С. 141–145.
8. Зінченко А. Надання онлайн-послуг банківськими установами / А. Зінченко // Управління розвитком. – 2013. – № 13. – С. 8–10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz\\_2013\\_13\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_13_5).
9. Харченко Н. Динаміка користування Інтернетом в Україні: травень 2017 : прес-релізи та звіти Київського міжнародного інституту соціології / Н. Харченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=705&page=1>.
10. Неізнана О. Огляд новітніх електронних технологій і аналіз розвитку сучасного банку / О. Неізнана // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2016. – № 2/6 (28). – С. 28–31.
11. Результаты опроса пользователей интернет-банкинга iBank Rank UA 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.roomian.org/research-and-ratings/survey-results-internet-banking-rank-ua-2014>.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ  
СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІIMPROVING THE EFFICIENCY OF JOINT  
INVESTMENT INSTITUTIONS IN UKRAINE

Активізація діяльності інституційних інвесторів на фінансовому ринку країни є необхідною умовою ефективного розвитку та розширення внутрішнього ринку фінансових ресурсів. Потенціал зростання ринку спільного інвестування в Україні насамперед визначатиметься можливостями залучення до механізмів спільного інвестування широкого кола індивідуальних інвесторів, перш за все населення, на основі підвищення доходності, забезпечення ліквідності вкладень, диверсифікації ризику та здійснення кваліфікованого управління активами інститутів спільного інвестування. У статті розглянуто сутність, класифікацію інститутів спільного інвестування. Проаналізовано сучасний стан та динаміку розвитку вітчизняного ринку спільного інвестування. Описано моделі оптимізації інвестиційного портфеля інститутів спільного інвестування та їх використання для досягнення стратегії і мети діяльності інвестиційного фонду. Виявлено наявні проблеми, а також охарактеризовано напрями розвитку вітчизняних інститутів спільного інвестування в Україні.

**Ключові слова:** інститути спільного інвестування, фонди спільного інвестування, корпоративні інвестиційні фонди, пайові інвестиційні фонди, вартість чистих активів.

Активизация деятельности институциональных инвесторов на финансовом рынке страны является необходимым условием эффективного развития и расширения внутреннего рынка финансовых ресурсов. Потенциал роста рынка совместного инвестирования в Украине прежде всего будет определяться возможностями привлечения к механизмам совместного инвестирования широкого круга индивидуальных инвесторов, в первую очередь населения, на основе повышения доходности, обеспечения ликвидности вложений, диверсификации риска и осуществления квалифицирован-

ного управления активами институтов совместного инвестирования. В статье рассмотрены сущность, классификация институтов совместного инвестирования. Проанализированы современное состояние и динамика развития отечественного рынка совместного инвестирования. Описаны модели оптимизации инвестиционного портфеля институтов совместного инвестирования и их использование для достижения стратегии и цели деятельности существующие проблемы, а также охарактеризованы направления развития отечественных институтов совместного инвестирования в Украине.

**Ключевые слова:** институты совместного инвестирования, фонды совместного инвестирования, корпоративные инвестиционные фонды, паевые инвестиционные фонды, стоимость чистых активов.

Revitalization of institutional investors in the financial market is a prerequisite for the effective development and expansion of the domestic market funds. The potential growth of the collective investment market in Ukraine primarily determined by opportunities to engage in joint investment mechanisms wide range of individual investors, primarily population by improving profitability, liquidity investments, risk diversification and implementation of qualified management assets of mutual funds. In the article the essence, the classification of joint investment institutions. The current state and dynamics of the domestic market mutual funds. Described model of optimization of the investment portfolio of collective investment institutions and their use to achieve the strategy and objective of the investment fund. Discovered existing problems and describes trends of domestic collective investment institutions in Ukraine.

**Key words:** collective investment joint investment funds, corporate funds, mutual funds, net asset value.

УДК 336.767.017.2

**Івахненко І.С.**

к. е. н, доцент кафедри економіки та менеджменту  
Інститут інноваційної освіти  
Київського національного університету  
архітектури і будівництва

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах кризової ситуації в економіці України, зменшення обсягів валового внутрішнього продукту та відтоку інвестицій надзвичайно важливим є питання розбудови фінансового ринку як важливої складової національної економіки, а також пошуку шляхів підвищення ефективності його роботи. Одними з ключових напрямів цього розвитку є підвищення ролі ринку спільного інвестування, необхідність пошуку внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів, які будуть вкладатися в пріоритетні галузі вітчизняної економіки та сприяти їх поступовому розвитку. Ці фактори зумовлюють необхідність розвитку інститутів спільного інвестування, які зможуть взяти на себе основну роль щодо акумуляції, розподілу та перерозподілу вільних фінансових ресурсів.

Необхідність структурних перебудов національної економіки України вимагає залучення значного обсягу фінансових ресурсів. Створення ефективного механізму акумуляції додаткового фінансового капіталу є передумовою побудови стійкої економічної системи. Активізація процесів залучення фінансових ресурсів, а також їх переорієнтація із зовнішніх запозичень до збільшення фінансового потенціалу внутрішнього ринку та ефективного його використання є одними з ключових питань, що потребують ретельного дослідження та пошуку шляхів вирішення. Одним із таких внутрішніх джерел є ринок інститутів спільного інвестування.

Проблема вивчення засад функціонування інститутів спільного інвестування в реаліях української економіки, аналіз переваг і недоліків діяльності

таких організацій, дослідження їх структури, а також визначення перспектив подальшого розвитку є надзвичайно актуальними для сучасної економіки.

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

Значний внесок у наукове обґрунтування проблеми функціонування інститутів спільного інвестування зробили такі українські вчені-економісти, як Н.М. Внукова, В.І. Горбач, А.Г. Загородній, Н.В. Кузьминчук, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, А.Ю. Семенов. Серед найбільш відомих і авторитетних у світовій економічній літературі можна назвати дослідження М. Квинтина, Я.М. Міркіна, М.У. Тейлора, Дж.М. Херріса. Стрімкий розвиток фінансових процесів та часті зміни економічного середовища зумовлюють подальшу необхідність дослідження питання сутності, особливостей функціонування та перспектив розвитку вітчизняного ринку спільного інвестування.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є проблеми функціонування інститутів спільного інвестування в Україні, виявлення основних напрямів підвищення ефективності діяльності інститутів спільного інвестування та окреслення перспектив розвитку ринку спільного інвестування як складової частини вітчизняного фінансового ринку.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Формування та розвиток механізму акумуляції капіталу є передумовою побудови стійкої економічної системи. Однією з найперспективніших форм здійснення інвестицій в національну економіку є використання інститутів спільного інвестування (ICІ), зокрема інвестиційних фондів [6]. Головною метою створення та діяльності інститутів спільного інвестування є регулювання відносин, що виникають у сфері спільного інвестування, а також забезпечення гарантій прав власності на цінні папери і захист прав учасників фондового ринку.

Діяльність зі спільного інвестування – діяльність, яка провадиться в інтересах і за рахунок учасників (акціонерів) ICІ шляхом емісії цінних паперів ICІ з метою отримання прибутку від вкладення коштів, залучених від їх розміщення у цінні папери інших емітентів, корпоративні права, нерухомість та інші активи відповідно до законодавства України [7].

Головним нормативно-правовим актом, що регулює відносини зі спільного інвестування в Україні, є Закон України «Про інститути спільного інвестування». Зокрема, у цьому Законі інститути спільного інвестування визначаються як корпоративні або пайові фонди. Як бачимо, Закон вузько характеризує термін, трактуючи його через учасників ринку спільного інвестування [2].

Законами «Про цінні папери та фондовий ринок» (ст. 16) та «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» (п. 5 ст. 4) визначається вид професійної діяльності на фондовому ринку, який притаманний ICІ, а саме діяльність з

управління активами, тобто професійна діяльність учасника фондового ринку – компанії з управління активами, що провадиться нею за винагороду від власного імені або на підставі відповідного договору про управління активами, які належать інституційним інвесторам на праві власності [3; 4].

Досить ґрунтовне наукове визначення ICІ наводять такі вчені, як С.В. Науменкова та С.В. Міщенко. Інститути спільного інвестування – інвестиційні фонди, які здійснюють діяльність зі спільного інвестування на основі об'єднання (залучення) грошових коштів інвесторів та вкладення їх у цінні папери, корпоративні права та нерухомість з метою отримання прибутку [7].

Сутність терміна ICІ також наводить Українська асоціація інвестиційного бізнесу (УАІБ): об'єднання професійних учасників фінансово ринку та ринку спільного інвестування як його складової частини. Інститути спільного інвестування – це нова для українського інвестора можливість вкладення своїх заощаджень з метою їхнього примноження. ICІ – це інвестиційні фонди, в яких акумулюються кошти інвесторів для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [9].

Діяльність зі спільного інвестування – це один із можливих способів використання вільних грошових ресурсів разом з банківськими депозитами чи особистим управлінням активами. Переваги інвестування коштів у інститути спільного інвестування полягають у можливості вибору фонду інвестором залежно від вибраної інвестиційної стратегії; забезпеченні диверсифікації ризику завдяки вимогам щодо структури вкладень у різні види активів; залежності дохідності інвестицій від зростання вартості чистих активів фонду; можливості вкладання коштів у компанії різних галузей і сфер діяльності; здійсненні кваліфікованого управління інвестиційними фондами професійними менеджерами; оптимальному рівні оподаткування; контролі за діяльністю інститутів спільного інвестування з боку держави [7].

В Україні перші інвестиційні фонди з'явились порівняно нещодавно, у 1994 році, і стали важливим механізмом започаткування в Україні процесу масової приватизації. Початком їх розвитку можна вважати 28 березня 1994 року – дату підписання Указу Президента України «Про інвестиційні фонди та компанії». Однак перші інвестиційні фонди суттєво відрізнялись від класичних інститутів спільного інвестування, оскільки їх більшість створювалася для проведення сертифікатної приватизації, що призводило до викривлення основних цілей діяльності інститутів спільного інвестування, зменшувало їх роль у розвитку фондового ринку України.

Важливим етапом теоретичного дослідження інститутів спільного інвестування є вивчення класифікації інститутів спільного інвестування та

визначення мети діяльності різних фондів. Сьогодні вітчизняний ринок спільного інвестування пропонує широкий вибір типу інститутів спільного інвестування. Інвестор залежно від вибору типу інвестиційної стратегії має можливість вибрати той фонд, який найбільше відповідає його очікуваному рівню доходності, ризику, ліквідності та інших факторів.

Зокрема, повна класифікація ІСІ наводиться у ст. 7 ЗУ «Про інститути спільного інвестування» та зображена на рис. 1.

Формування повноцінних вітчизняних ІСІ, які відповідають міжнародним стандартам діяльності інституційних інвесторів, розпочалося після прийняття Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвес-

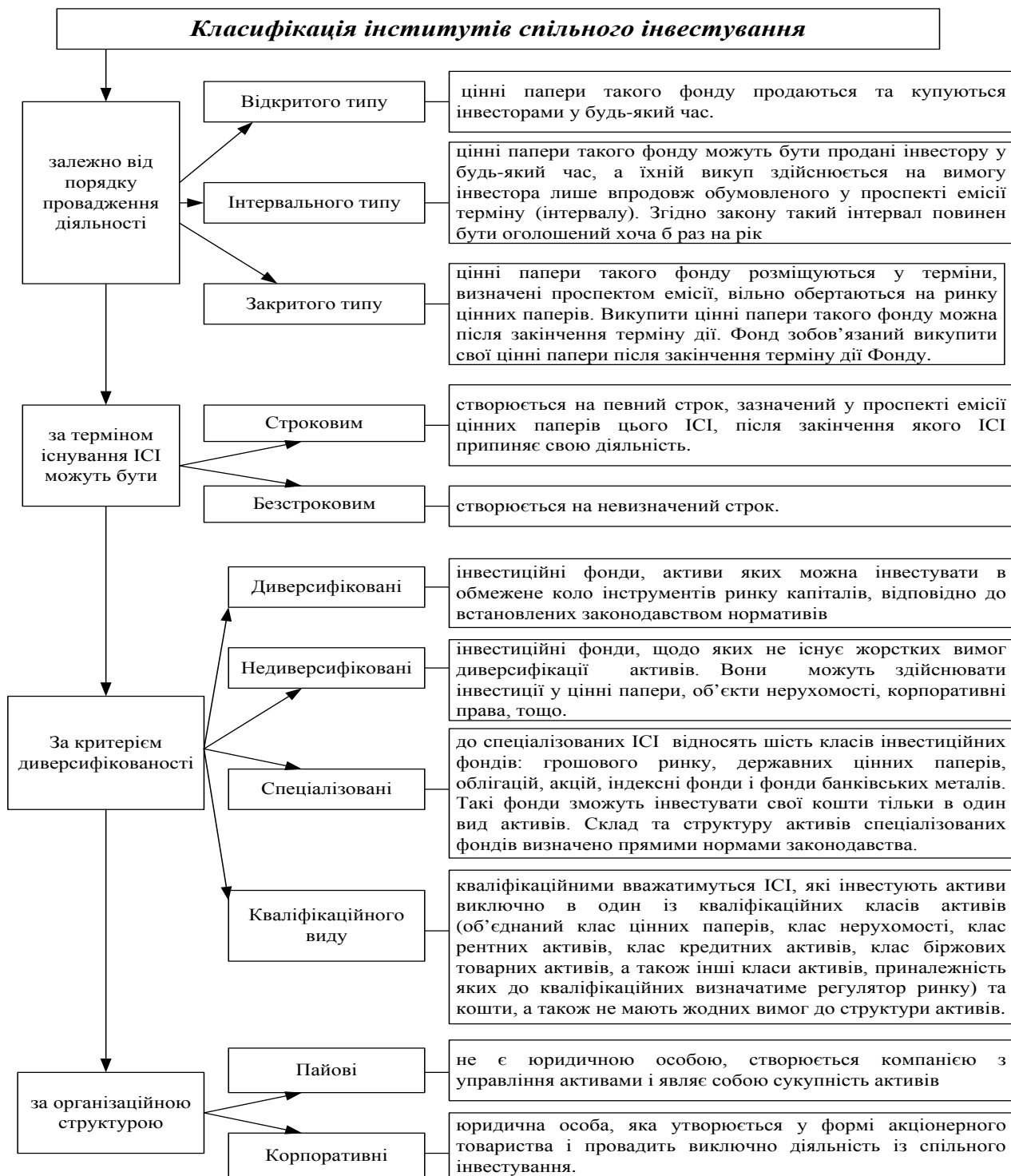


Рис. 1. Класифікація інститутів спільного інвестування

Джерело: розроблено автором на основі [2]



тиційні фонди)» № 2299-ІП, який набрав чинності 15 березня 2001 року. Саме з цього моменту спостерігається активний розвиток ринку ІСІ. Якщо у 2004 році кількість ІСІ складала 39, то уже в 2008 році це їх кількість дорівнювала 888, а станом на кінець 2012 року загальне число ІСІ досягло 1 311. В період розвитку ринку ІСІ зменшення їх кількості спостерігалось лише у 2013–2014 роках. З 2016 року структура

інститутів спільного інвестування зазнала змін щодо збільшення венчурних фондів ІСІ на ринку. Динаміка кількості ІСІ та активів, які знаходяться у їх управлінні, наведена на рис. 2 та рис. 3.

Протягом усього періоду розвитку зростання кількості ІСІ було забезпечене перш за все зростанням кількості венчурних фондів, які до 2012 року щорічно збільшувались на 35%. З 2014 року

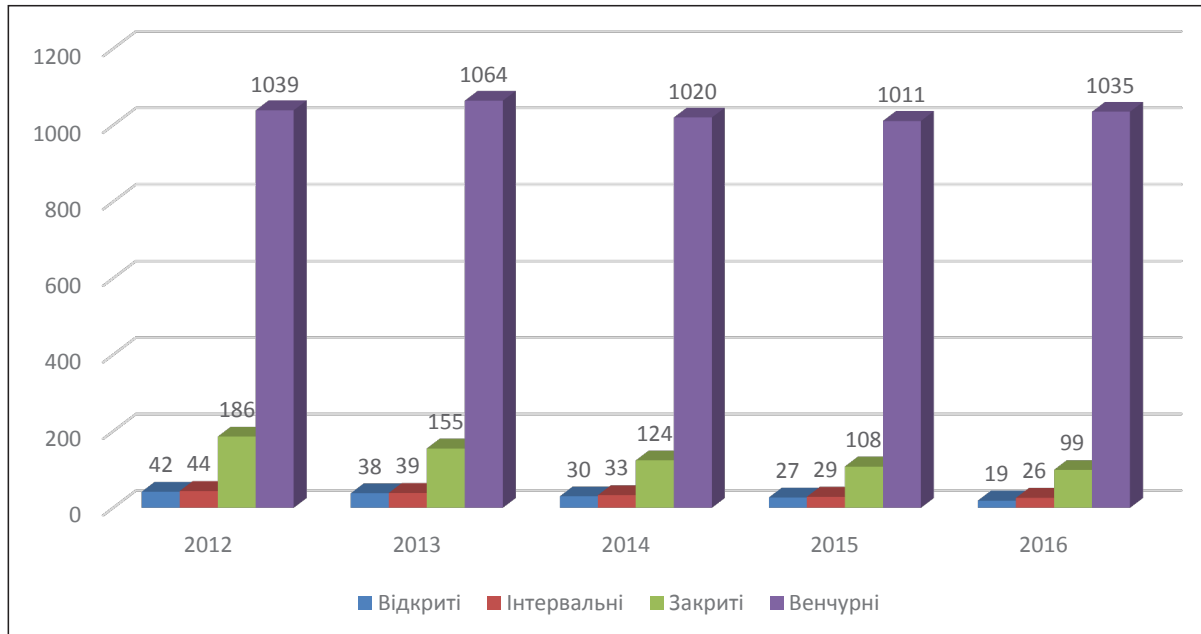


Рис. 2. Кількість інвестиційних фондів у 2012–2016 роках, шт.

Джерело: розроблено автором на основі [9]

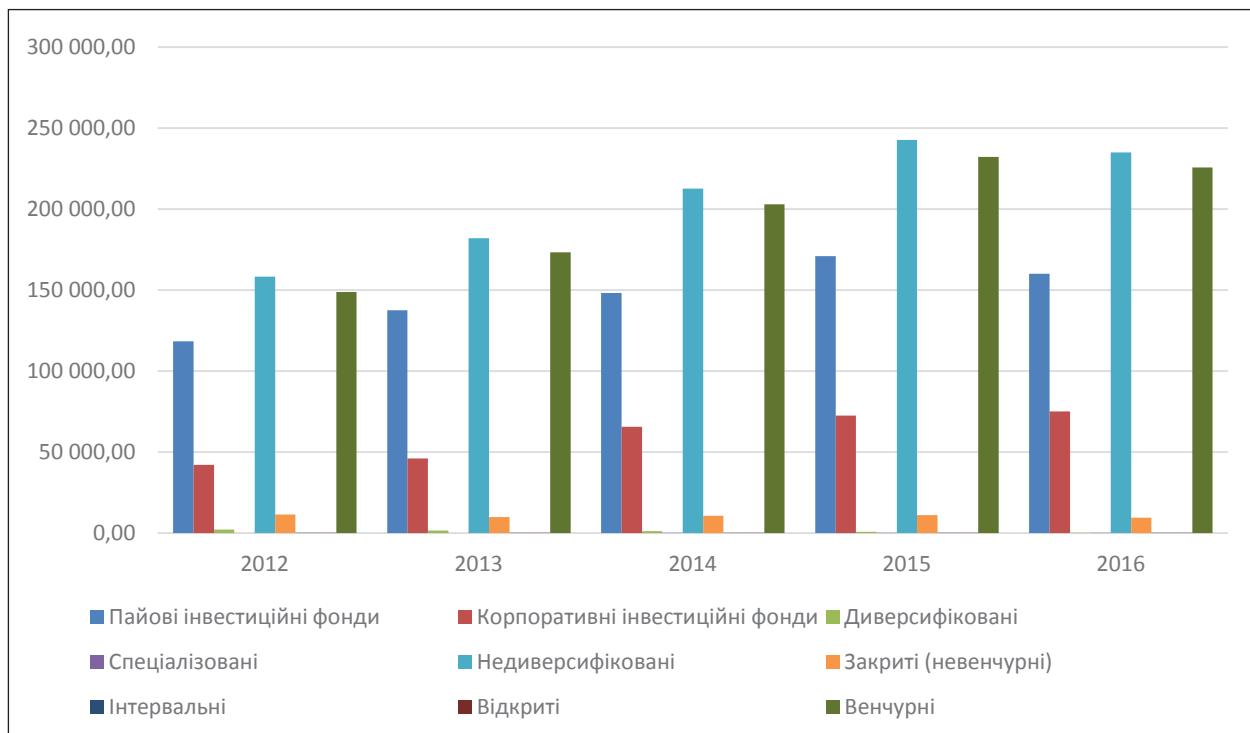


Рис. 3. Вартість активів інститутів спільного інвестування, млн. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [12]

Вартість активів інститутів спільного інвестування за 2012–2016 роки

Вид ІСІ	Вартість активів інститутів спільного інвестування, млн. грн.				
	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Пайові інвестиційні фонди	118 404,59	137 426,33	148 123,59	170 855,30	160 079,41
Корпоративні інвестиційні фонди	42 012,45	45 959,57	65 627,50	72 485,84	75 079,45
Диверсифіковані	2 189,66	1 497,76	1 196,74	788,4	140,19
Спеціалізовані	–	–	33,63	21,58	46,15
Недиверсифіковані	158 227,38	181 888,13	212 520,72	242 531,17	234 972,52
Закриті (невенчурні)	11 365,06	9 864,79	10 708,90	11 042,39	9 444,79
Інтервальні	164,01	128,72	110,71	90,39	69,07
Відкриті	162,95	105,81	61,05	55,96	58,59
Венчурні	148 725,02	173 286,58	202 870,43	232 152,41	225 586,41
<b>Усього</b>	<b>481 215,12</b>	<b>550 157,69</b>	<b>641 253,27</b>	<b>730 023,44</b>	<b>705 476,58</b>

вперше за останні роки зменшилася кількість венчурних фондів, а кількість відкритих і закритих фондів зменшується уже кілька років поспіль.

Проте активи сформованих ІСІ постійно зростають протягом періоду із середньорічними темпами в 31,86%. Загальна сума активів інститутів спільного інвестування наприкінці 2016 року становила 235,16 млрд. грн., з яких 225,59 млрд. грн. склали активи венчурних ІСІ, та 9,57 млрд. грн. – активи невенчурних ІСІ (табл. 1, рис. 3).

Структура активів ІСІ у другому кварталі 2017 року зазнала зниження ваги цінних паперів в активах усіх секторів ІСІ, крім інтервальних, де вона продовжувала зростати. При цьому відбулося зменшення їх сукупної вартості в інтервальних, а також у відкритих фондах, а в усіх секторах закритих ІСІ – її подальше зростання. Станом на 30 червня 2017 року в агрегованому портфелі активів ІСІ цінні папери становили від 19,0% у венчурних ІСІ до 67,0%, а також 75,8% вони склали у відкритих та інтервальних відповідно. Венчурні фонди й далі збільшували «інші» активи, а саме до 76,6% у їх сукупній ВЧА. Відкриті ІСІ знову збільшили обсяг коштів у банках, а також інвестиції в акції; частка перших зросла до 25,6%, частка останніх зменшилася до 41,6% [12].

Доходність ІСІ за другий квартал 2017 року понизилася майже в усіх секторах, окрім закритих невенчурних ІСІ з приватною емісією (протилежно до першого кварталу). Найбільш дохідними за середнім приростом вартості вкладень за квартал серед секторів ІСІ за типами фондів були знову відкриті (+2,7%), а серед диверсифікованих та спеціалізованих фондів з публічною пропозицією за класами активів знову опинилися фонди акцій (+3,5%). Лідерами за доходністю з початку року та за рік були ці ж категорії ІСІ: відкриті фонди за півроку принесли у середньому понад 13%, а фонди акцій – майже 20%; за рік перші забезпечили майже 23%, другі – понад 53% [9; 12].

Таким чином, сучасний стан ринку ІСІ характеризується зменшенням кількості інститутів спільного інвестування та відтоком чистого капіталу інвесторів ІСІ. Регіональний розподіл ІСІ характеризується як нерівномірний, оскільки основна частка фондів сконцентрована у невеликій кількості областей. У структурі зведеного портфеля ІСІ основу складають акції, векселі та облігації вітчизняних підприємств. Також зростає відношення активів ІСІ до валового внутрішнього продукту та активів банківської системи.

Порівнюючи статистичні показники діяльності інститутів спільного інвестування в різних країнах світу, слід зауважити, що поки в Україні функціонування інвестиційних фондів не відіграє значної ролі в розвитку економіки. Згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу питома вага чистих активів відкритих інвестиційних фондів у ВВП у США дорівнює 81,4%, Франції – 63,1%, Бразилії – 46,9%, Великобританії – 38%, Китаї – 6,2%, Росії – 0,3%, у середньому по світу – 39,3%. В Україні цей показник значно нижче середньосвітового рівня [9].

Позитивним аспектом у питанні підвищення ефективності вітчизняного ринку спільного інвестування було прийняття нової редакції Закону України «Про інститути спільного інвестування», більшість положень якого вступила в силу у 2014 році. Проаналізуємо основні нововведення закону, які формують позитивне середовище для розвитку вітчизняних ІСІ.

По-перше, це розширення лінійки інститутів спільного інвестування. Насправді класифікація ІСІ за видами активів вже існувала на українському ринку, однак, оскільки вона не була передбачена законодавством, інвестиційні фонди не могли формувати свої портфелі лише на основі певного виду активів. Це звужувало можливості ІСІ щодо пропозиції різних інвестиційних стратегій. Реалізація такого підходу підвищить прозорість інвестиційних фондів та сприятиме залученню більшої кількості інвесторів [8].

По-друге, Законом впроваджено новий вид акцій – акції корпоративного інвестиційного фонду, а також встановлено особливості емісії, обігу, обліку та погашення таких акцій. Акції корпоративного інвестиційного фонду – цінний папір, емітентом якого є корпоративний інвестиційний фонд та який посвідчує майнові права його власника, включаючи право на отримання дивідендів (для закритого КФ), право на управління КФ, а також немайнові права, передбачені Законом. Такі цінні папери не підлягають обов'язковій процедурі лістингу [1].

По-третє, у Законі значно посилені вимоги до прозорості та розкриття інститутами спільного інвестування інформації про свою діяльність. Всі дані інвестор зможе отримувати в оперативному режимі як на сайті регулятора, так і на сайтах інвестиційних фондів. На думку багатьох експертів, це сприятиме підвищенню надійності функціонування суб'єктів спільного інвестування, ефективності інвестиційної діяльності інститутів спільного інвестування, захищеності коштів, вкладених у цінні папери інститутів спільного інвестування.

Незважаючи на досить серйозні кроки державних органів щодо розвитку ринку ІСІ, необхідно зробити ще досить значний масив роботи для підвищення ефективності діяльності ринку спільного інвестування. Більшість фахівців наголошують на таких трьох основних напрямках розвитку ІСІ та фінансового ринку загалом: захист прав інвесторів, розширення списку інструментів торгівлі та підвищення фінансової грамотності населення.

Сьогодні з широкого спектру боргових інструментів працюють тільки ОВДП. При цьому значна частка володіння ОВДП приходить на НБУ і державні банки. Через низку дефолтів у період кризи інвестори втратили сотні мільйонів гривень, ринка корпоративних облігацій практично не існує. Схожа ситуація спостерігається з ринком акцій. Більшість компаній стають публічними лише під тиском вимог законодавства, але багатьом емітентам такий публічний випуск не потрібний. Ринок заповнено акціями досить низького рівня. Необхідно провести тотальний делістинг, при цьому підвищити вимоги до цінних паперів, які проходять процедуру лістингу [14].

*Ключовими напрямками, які можуть сприяти перспективам для розвитку індустрії спільного інвестування та управління активами, а також фондового ринку загалом, повинні бути запровадження нових фінансових інструментів, зокрема інфраструктурних облігацій, довгострокових державних облігацій, індексованих на інфляцію, а також похідних (для хеджування ризиків); стимулювання подальшого розвитку 3-го рівня пенсійної системи (НПФ) та сприяння запровадженню 2-го, накопичувального, рівня (Накопичувальний фонд, професійні пенсійні схеми), а також активізація використання ІСІ в обслуговуванні програм приватно-державного партнерства.*

Розвиток фінансового сектору найближчими роками буде відбуватися в умовах адаптації законодавства України до вимог директив ЄС та імплементації Угоди про Асоціацію у частині ринків фінансових послуг. КУА повинні будуть підвищувати стандарти діяльності, зокрема щодо управління ризиками та розкриття інформації про ІСІ.

Важливим аспектом залишається також підвищення фінансової грамотності населення, що потребує спільних зусиль державних органів та учасників ринку. При цьому масштабне залучення коштів роздрібних інвесторів-громадян України на фондовий ринок, перетворення заощаджень населення на довгостроковий інвестиційний ресурс буде можливим тільки після здійснення реальних реформ в економіці України, забезпечення надійного захисту інвестицій та відновлення довіри до фінансових інститутів [9].

До основних пропозицій щодо підвищення ефективності функціонування інститутів спільного інвестування в Україні можна віднести такі:

- прийняття законодавчо закріплених норм та нормативів у сфері спільного інвестування та надання рівних можливостей розвитку та діяльності його учасникам, що приведе до прозорого та якісного регулювання фондового ринку;
- упровадження сучасних систем управління та науково-технічних розробок із метою підвищення рівня корпоративної культури ІСІ;
- підвищення рівня готовності учасників ринку спільного інвестування працювати з короткостроковими фінансовими інструментами;
- розробка загального механізму формування інвестиційного портфеля ІСІ відповідно до їх класифікаційних ознак;
- проведення компанії популяризації ІСІ через маркетингові дії та інформування населення про можливості цих фондів.

Об'єктивною передумовою розвитку ринку спільного інвестування в Україні буде комплексний розвиток фінансового ринку. Одним із основних недоліків вітчизняного фінансового ринку є недостатній розвиток ринку капіталу разом із досить високим рівнем інфляції та політичними ризиками, що протягом останніх років сприяє збереженню високої вартості запозичень як для компаній, так і для домашніх господарств, що певною мірою стримує інвестиційні процеси. До основних складових програми модернізації ринку капіталу в Україні можна віднести такі.

1) Інституційне реформування ринків капіталу. У цьому напрямі необхідно сприяти появі і розширенню впливу інвестиційних банків, встановити межі прямої операційної активності на ринку цінних паперів та інших фінансових інструментів, впровадити єдині вимоги для фінансових установ, що є посередниками в системі біржової торгівлі похідними фінансовими інструментами.

2) Консолідація біржової системи України. Необхідно забезпечити функціонування єдиної торговельної платформи, що забезпечує стандартні критерії лістингу, справедливості ціноутворення та відсутності торговельного арбітражу за будь-якими фінансовими інструментами.

3) Розбудова депозитарної системи. Необхідними у цьому напрямі є проведення дематеріалізації обігу цінних паперів і переведення усіх попередніх випусків цінних паперів з документарної форми у бездокументарну. Також варто реформувати обліково-розрахункову інфраструктуру ринків капіталу, створити нормативні умови забезпечення діяльності Національного депозитарію України як центрального депозитарію та центральної розрахунково-клірингової палати.

4) Розвиток фінансових інструментів. Необхідно налагодити систему ліцензування рейтингових агенцій та сертифікації її фахівців, запровадити операції короткострокового характеру з державними цінними паперами з метою підвищення їх ліквідності.

5) Податкове стимулювання розвитку ринків капіталу. Важливо звільнити від обкладення податком на прибуток фінансові установи ринкової інфраструктури, що обслуговують облік та обіг цінних паперів, у разі встановлення неприбуткового статусу таких організацій.

6) Удосконалення системи розкриття інформації на ринках капіталу. Необхідно ухвалити відповідне законодавство, яке визначає правове середовище для системи розкриття інформації і забезпечує прозорість українських емітентів, цінні папери яких перебувають у публічному обігу, а також доступність інформації широкому колу користувачів [6].

7) Розвиток компенсаційних механізмів на ринках капіталу. Важливим є впровадження компенсаційних механізмів на основі дотримання міжнародних принципів, зокрема чіткого дотримання норм функціонування компенсаційних інституцій.

8) Захист прав інвесторів та розвиток корпоративного законодавства. Варто створити публічні акціонерні товариства, які можуть розглядатися як вид акціонерного товариства з найбільшим ступенем прозорості та узгодженості інтересів, статутні фонди яких формуються виключно за рахунок коштів, а акції є ліквідними та вільно обертаються на регульованому ринку [6].

Окремого обговорення потребують питання реформування системи державного регулювання ринків капіталу в Україні. Ці питання безпосередньо пов'язані з вирішенням проблеми побудови ефективного механізму забезпечення стабільності фінансової системи та визначення комплексу основних заходів щодо його практичного запровадження. На думку експертів, на базі Національної комісії, що здійснює дер-

жавне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку необхідно створити єдиний орган, а частину наявних функцій слід передати НБУ. З урахуванням невеликих обсягів небанківського ринку України такий крок є повністю виправданим [14].

Таким чином, перелік окреслених вище заходів і завдань потребує розробки комплексної стратегії реформування фінансових ринків. Це дасть змогу підвищити ефективність його діяльності, підвищить прозорість та ліквідність вітчизняного ринку капіталів, що дасть можливість створити сприятливе середовище для функціонування інститутів спільного інвестування.

## Висновки з проведеного дослідження.

Отже, узагальнені теоретичні та практичні засади функціонування інститутів спільного інвестування, а також наведені пропозиції щодо подальшого розвитку цих фінансових посередників та підвищення ефективності їх діяльності дають можливість зробити висновок, що інвестиційні фонди відіграють важливу роль в розвитку фінансового ринку країни, а їх фінансовий потенціал є значним джерелом внутрішніх інвестиційних ресурсів.

В сучасних умовах інститути спільного інвестування можуть стати ефективним інструментом накопичення грошових капіталів, обіг яких забезпечує гармонійний розвиток економіки, розбудову як фінансової, так і виробничої сфери національного господарства. Надходження коштів у сферу спільного інвестування розширить потенціал внутрішніх запозичень, адже ICI в усьому світі є одними з найбільших операторів на ринку державних боргових зобов'язань. Розвиток індустрії спільного інвестування – один з опосередкованих стимулів для розбудови фінансового ринку, а саме це є обов'язковою умовою для очікуваного і необхідного імпорту капіталу в національну економіку.

До заходів підвищення ефективності діяльності інститутів спільного інвестування можна віднести такі: реформування системи захисту прав інвесторів; розширення списку інструментів торгівлі, зокрема деривативів для хеджування ризиків; підвищення фінансової грамотності населення; упровадження сучасних систем управління з метою підвищення рівня корпоративної культури ICI; проведення компанії популяризації ICI через маркетингові дії та інформування населення про можливості цих фондів.

Вжиття усіх цих заходів потребує комплексної системи дій та в майбутньому введе вітчизняний ринок капіталів на рівень розвинутих фінансових систем. Така позитивна динаміка створить сприятливі умови для ефективного функціонування інститутів спільного інвестування та перетворення їх на дієвий механізм економічного розвитку.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Грішина Н.В. Новації у правовому регулюванні ІСІ / Н.В. Грішина // PLP Law Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://plp.kiev.ua/ua/publications/89-novatsiji-u-pravovomu-regulyuvanni-isi>.
2. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 5 липня 2012 року // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.
3. Про державне регулювання ринку цінних паперів : Закон України від 26 жовтня 2014 року // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>.
4. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 6 листопада 2014 року // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
5. Клименко К.В. Інститути спільного інвестування: сутність, функції та місце в економічній системі / К.В. Клименко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1874>.
6. Науменкова С.В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : [монографія] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Університет банківської справи, Центр наукових досліджень Національного банку України, 2009. – 384 с.
7. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг : [навч. посіб.] / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К. : Знання, 2010. – 532 с.
8. Новий закон сприятиме підвищенню ефективності діяльності інститутів спільного інвестування / Українська асоціація інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uaib.com.ua/aktual\\_kua/167818.html](http://www.uaib.com.ua/aktual_kua/167818.html).
9. Офіційний веб-сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/index.html>.
10. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
12. Офіційний веб-сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.
13. Офіційний веб-сайт ПАТ КУА Кінто [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kinto.com/ukr>.

# ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК МЕХАНІЗМ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

## PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS MECHANISM OF INVESTMENT INTERACTION OF STATE AND BUSINESS IN UKRAINE

*У статті висвітлено основні теоретико-методологічні аспекти поняття «державно-приватне партнерство». Виділено основні позиції вітчизняних та зарубіжних учених, надано авторське визначення поняття «державно-приватне партнерство». Досліджено питання взаємодії держави та бізнесу на засадах державно-приватного партнерства. Визначено основні переваги, які отримують партнери в ході реалізації проєктів державно-приватного партнерства. Проаналізовано відповідний розподіл ризиків у ході виконання проєктів державно-приватного партнерства.*

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство (ДПП), державний та приватний партнер, інвестиційна взаємодія, поєднання ресурсів державного та приватного партнера, розподіл ризиків між партнерами.

*В статье отражены основные теоретико-методологические аспекты понятия «государственно-частное партнерство». Выделены основные позиции отечественных и зарубежных ученых, дано авторское определение понятия «государственно-частное партнерство». Исследован вопрос взаимодействия государства и бизнеса на основе государственно-частного партнерства. Определены основные преиму-*

*щества, которые получают партнеры в ходе реализации проектов государственно-частного партнерства. Проанализировано соответствующее распределение рисков в ходе выполнения проектов государственно-частного партнерства.*

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство (ГЧП), государственный и частный партнер, инвестиционное взаимодействие, сочетание ресурсов государственного и частного партнера, распределение рисков между партнерами.

*This article deals with the main theoretical and methodological aspects of the concept "public-private partnership". The main positions of domestic and foreign scientists are highlighted; author's definition of the concept of "public-private partnership" is given. The issue of interaction between state and business on the basis of public-private partnership is researched. The main advantages obtained by partners during the realization of public-private partnership projects are determined. The appropriate distribution of risks during the implementation of public-private partnership projects is analyzed.*

**Key words:** public-private partnership (PPP), public and private partner, investment interaction, combination of resources of state and private partners, distribution of risks between partners.

УДК 338.242.2/4:330.322.16

Нагорний Є.О.

провідний фахівець з управління науковими проєктами  
Інститут фінансового контролінгу  
Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** Взаємодія держави та бізнесу протягом останніх років стала рушійною силою модернізації інфраструктури в багатьох країнах світу. Така взаємодія, заснована на ефективних формах співпраці між державним та приватним партнером, дає змогу підвищувати рівень інвестиційної привабливості в окремих регіонах, знизити витрати під час реалізації інфраструктурних проєктів, підвищити рівень якості надання інфраструктурних послуг.

Державно-приватне партнерство як така форма взаємодії є відносно новим явищем для України, проте у світовій практиці воно набуло широкого вжитку і доводить свою ефективність. За рахунок раціонального поєднання ресурсів приватного партнера, можливостей державного партнера, спільного розподілу ризиків механізм державно-приватного партнерства в сучасних умовах господарювання є релевантним засобом вирішення нагальних проблем оновлення соціальної інфраструктури. Важливим завданням є формування сприятливих умов для співпраці державного та приватного партнерів, забезпечення їх ефективної інвестиційної взаємодії за рахунок сутнісних ознак ДПП.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням дослідження різноманітних форм державно-приватного партнерства присвячено праці таких учених, як: Т. Єфименко, К. Павлюк, І. Запа-

тріна, Т. Лебеда, А. Павлюк, Д. Ляпін, О. Пильтай, В. Варнавський. Питанням інституційного забезпечення процесу взаємовідносин держави і приватного сектора присвячено праці українських та російських учених: В. Базилевича, В. Варнавського, З. Варналія, В. Геєця, С. Глазьева, А. Мостепанюка, Ю. Пахомова, Р. Пікус, О. Полякової, О. Степанової, І. Тараненка, Л. Федулової, А. Чухна.

**Постановка завдання.** Головною метою цієї роботи є визначення основних форм інвестиційної взаємодії держави та бізнесу через механізм державно-приватного партнерства, що дало б змогу знайти додаткові ресурси для оновлення та модернізації інфраструктури вітчизняної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світовий досвід використання проєктів державно-приватного партнерства засвідчує їх ефективність, що водночас дає змогу, з одного боку, реалізувати потенціал капіталу приватного сектору, а з іншого – зберегти функції держави у суспільно значущих секторах економіки. Термін «державно-приватне партнерство» з'явився у США спочатку у зв'язку з упровадженням спільного фінансування освітніх програм із державного та приватного секторів, а згодом, у 1950-х роках, – для такого ж фінансування комунальних послуг. Проте більш широкого контексту цей термін набуває в 1960-х роках для позначення співпраці партнерів із державного і

приватного секторів у процесі оновлення міст, розвитку інфраструктури територій та надання соціальних послуг [1].

Дослідження теоретико-методологічних засад державно-приватного партнерства дає можливість зробити висновок, що серед науковців не існує єдиної точки зору стосовно визначення поняття ДПП як специфічного механізму взаємодії держави і бізнесу.

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» це поняття визначене як система відносин між державними та приватними партнерами, побудована на принципах рівності партнерів та узгодженості їх інтересів, під час реалізації яких можливості обох партнерів об'єднуються, з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та отримання позитивного кінцевого результату для взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі [2].

На думку Б.М. Данилишина, саме механізм державно-приватного партнерства як одна з форм взаємодії держави та приватного сектору економіки, дає кращі можливості отримати бажаний рівень ефективності під час реалізації важливих для усієї країни масштабних проектів [3].

О.А. Герасименко вважає, що ДПП – це кооперація та інтеграція держави та приватного сектору на основі об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів переважно у сферах, для яких характерна неефективність державного управління [4, с. 11].

Недоліком останніх двох визначень, на нашу думку, є те що вони не повністю відображають сутність та інституціональні особливості взаємодії між приватним та державним партнерами.

На думку Ю.А. Халімовського, ДПП можна визначити як взаємовигідну співпрацю публічного та приватного суб'єктів для одночасного отримання прибутку і досягнення суспільно корисних цілей у галузях економіки, засновану на з'єднанні грошових та інших вкладів партнерів і такому розподілі ризиків, який допускає часткове звільнення приватного суб'єкта від підприємницьких ризиків [5, с. 25]. Недоліком цього визначення є те, що автор використовує словосполучення «звільнення від підприємницьких ризиків», коли в ДПП йдеться саме про ефективний розподіл ризиків між партнерами, коли кожен із них бере на себе той ризик, яким здатний ефективніше управляти.

К.В. Павлюк та С.М. Павлюк вважають, що в широкому розумінні трактування поняття державно-приватного партнерства включає конструктивну взаємодію держави, приватного сектору, громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності. У зв'язку із цим державно-приватне партнерство можна розглядати як суспільно-приватне партнерство, визначаючи його як конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності й громадянських інсти-

тутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значимих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності і прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства [6, с. 11].

Свою чергою, В.Г. Варнавський вважає, що в сучасному розумінні партнерство держави і приватного сектору являє собою інституційний та організаційний альянс між громадською владою і приватним бізнесом для реалізації національних і міжнародних, масштабних, суспільно значущих проектів у широкому спектрі діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей промисловості та НДДКР до забезпечення суспільних послуг [7].

На нашу думку, визначення К.В. Павлюк, С.М. Павлюк та В.Г. Варнавського є одним із найбільш точних та повних серед наявних у науковій літературі. Проте, проаналізувавши роботи вітчизняних та зарубіжних учених та визначивши основні переваги та недоліки в них, можна дати таке авторське визначення поняття «державно-приватне партнерство»: це публічне та оформлене згідно з чинним законодавством співробітництво держави і приватного сектору, яке засноване на ефективному об'єднанні ресурсів, взаємному розподілі ризиків, для ефективної реалізації соціально значущих інфраструктурних проектів для держави та отримання фінансової вигоди для бізнесу.

У цілому реалізація проектів ДПП із застосуванням механізмів державно-приватного партнерства дає змогу залучити додаткові інвестиції для оновлення та модернізації інфраструктури. Механізми ДПП широко використовуються у світовій практиці для залучення приватного капіталу до будівництва залізниць, автобанів, а також до спільних проектів у сфері транспорту, енергетики, ЖКГ тощо.

Досвід країн із розвинутою ринковою економікою дає змогу виявити характерні ознаки ДПП, що відрізняють його проекти від інших форм відносин держави й бізнесу:

- визначені строки дії угод про партнерство (від 10–15 до 50 років);
- специфічні форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або ж спільне інвестування декількох учасників;
- специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами; поділ ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін, що є однією з конкурентних переваг під час інвестиційної взаємодії держави та бізнесу [7, с. 40].

В умовах глобалізації державно-приватне партнерство виступає інструментом зміцнення господарських, територіальних і соціальних взаємозв'язків між країнами та окремими части-

нами економічного простору всередині країни. За рахунок ДПП з'являються можливості щодо залучення інвестиційних ресурсів для фінансування інфраструктурних проектів, адже рівень розвитку інфраструктури напряду впливає на інвестиційну привабливість інших сфер господарства, ділову фінансову активність і конкурентоспроможність країни на світовому ринку та її готовність до участі в міжнародній кооперації.

У табл. 1 подано варіант поєднання різного роду ресурсів публічного і приватного партнерів для їх взаємної вигоди та ефективної реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Таблиця 1

**Схема поєднання ресурсів публічного і приватного партнерів для обоюдної вигоди [8, с. 25]**

Публічний партнер	Приватний партнер
Соціальна відповідальність	Фінанси
Відповідальність перед громадою	Ефективні управлінські рішення
Екологічні пріоритети	Технології
Нормотворча діяльність	Підприємницький підхід

Релевантною ознакою ДПП є ефективне поєднання переваг і внеску кожного з учасників. Зокрема, бізнес забезпечує фінансові ресурси, ефективно гнучке та оперативне управління, впроваджує нову техніку, технології, нові форми організації виробництва та коопераційних зв'язків. Своєю чергою, держава виконує свої основні функції щодо контролю, регулювання, дотримання суспільних інтересів, може надавати різного роду преференції та гарантії приватному партнеру, а також матеріальні та фінансові ресурси [8, с. 29].

Саме таке поєднання внесків кожної зі сторін забезпечує тісну взаємодію держави та бізнесу. Найбільш важливим фактором цієї взаємодії є використання інвестиційних ресурсів приватного партнера, який за рахунок гарантій із боку держави значно

зменшує свої ризики. Така ситуація є актуальною для України, де існує значна кількість загроз та небезпек для потенційних інвесторів, що стримує зростання загального обсягу інвестицій в економіку країни.

Іншим важливим аспектом, який є сутнісною ознакою державно-приватного партнерства, є розподіл ризиків між учасниками проекту. Оптимальний розподіл ризиків між публічною організацією та приватною компанією шляхом визначення партнера, який має потенціал і ресурси мінімізувати конкретний тип ризику, є сутнісною ознакою ДПП. Саме тому на початковому етапі проектів ДПП необхідно визначити ризики, пов'язані з кожним аспектом проекту, і здійснити їх розподіл між публічним і приватним секторами або ж домовитися про спільну відповідальність, про певну категорію ризику.

Основою успішного розподілу ризиків є належне оцінювання та визначення ціни кожного ризику. Надзвичайно важливо, щоб усі сторони погодилися з оцінкою кожного ризику, а стороні, яка бере на себе той чи інший ризик, були надані засоби контролю над основними чинниками, що формують цей ризик. Оптимальну схему розподілу ризиків, складену на основі узагальнення досвіду країн Заходу, у ДПП демонструє таблиця 2.

Такий розподіл ризиків є оптимальним і з погляду українського законодавства, адже державний партнер бере на себе ризики, які мають макроекономічний характер і на які приватний партнер узагалі немає ніякого впливу. Саме це є позитивною рисою державно-приватного партнерства. Слід зазначити, що значна група ризиків знаходиться під спільною опікою обох сторін ДПП, а приватному партнеру передана та група ризиків, яка більше всього пов'язана із самим виконанням проектів ДПП.

Якщо ж говорити про практику використання державно-приватного партнерства в Україні, то передусім необхідно відзначити, що, згідно з вітчизняним законодавством, до сфер, на які розповсюджується державно-приватне партнерство, переважно належать соціальна, транспортна, промислова та інші інфраструктури (рис. 1).

Таблиця 2

**Розподіл ризиків проектів ДПП між партнерами**

Види ризиків		
Публічний сектор	Спільне управління ризиками	Приватний сектор
Регуляторні/політичні/екологічні Пов'язані із тендерним процесом Пов'язані з економічним розвитком	Пошкодження/збитки Форс-мажор Попит/використання Відносини з працівниками Прибутки/збитки Технологічне відставання	Розроблення проекту Планування Будівництво Експлуатація Обслуговування Інфляція та відсоткові ставки Обмінні курси Надходження Оподаткування Залишкова вартість

Джерело: систематизовано автором



<b>Сфери застосування державно-приватного партнерства в Україні</b>
Пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування
Розподіл і постачання природного газу
Виробництво, транспортування і постачання тепла
Виробництво, розподілення та постачання електричної енергії
Будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури
Туризм, відпочинок, рекреація
Оброблення відходів
Збір, очищення та розподілення води
Культура та спорт
Охорона здоров'я
Машинобудування
Забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем
Управління нерухомістю
Інші сфери здійснення державно-приватного партнерства (освіта, наука, ІТ тощо)

**Рис. 1. Сфери застосування державно-приватного партнерства в Україні [2]**

У зв'язку із цим можна відзначити, що чи не найважливіша особливість здійснення інвестицій у проекти ДПП пов'язана саме зі специфікою об'єктів інвестування, тобто об'єктів інфраструктури. Проте наявна практика використання ДПП в Україні поки не дала втішних результатів. Недосконалість нормативно-правових актів, відсутність зацікавленості з боку приватного партнера не дають повною мірою реалізувати потенціал державно-приватного партнерства. Вкрай низькою є частка приватних інвестицій (не більше 10%) під час реалізації переважної більшості проектів ДПП (за світовими стандартами такі проекти взагалі не можуть уважатися державно-приватними). Решту витрат за такими проектами ДПП доводиться фінансувати з державного (або регіонального) бюджету. Крім того, в Україні не зафіксовано випадків успішного залучення приватних інвестицій на засадах ДПП до реалізації стратегічно важливих соціально-гуманітарних проектів (у т. ч. у сферах освіти, охорони здоров'я, розвитку та підтримки культурно-історичної спадщини тощо).

Потенціал ДПП у розвитку інфраструктурних об'єктів, що на регіональному рівні мають велике соціальне значення (наприклад, проекти з постачання води), залишається значною мірою нереалізованим. Наприклад, частка населення, яке обслуговується приватними операторами водопостачання та водовідведення, в Україні становить лише 5% (у Росії – 27%, Грузії – 25%, Казахстані – 41%, Вірменії – 53%) [9]. Зважаючи на критичний стан значної частини інженерних мереж (унаслідок високих показників їх фізичного зношення – до 70–80%), залучення приватного

капіталу у сферу водопостачання та водовідведення було б своєчасним і доцільним.

І таких прикладів в Україні є безліч, адже нестача фінансових ресурсів є ключовою проблемою для держави у цьому сегменті. Саме тому практика державно-приватного партнерства, де використовується фінансовий потенціал приватного партнера і законодавчі можливості державного партнера, зможе надати необхідний поштовх для оновлення інфраструктури в Україні.

Для практичного запровадження основних форм ДПП із метою залучення приватних інвестиційних ресурсів для модернізації української економіки необхідне проведення цілеспрямованої послідовної державної політики розвитку державно-приватного партнерства. Вона має бути спрямована на формування сприятливого економічного та управлінського середовища для розроблення й реалізації проектів державно-приватного партнерства:

- вдосконалення нормативно-правової бази регулювання відносин ДПП;
- вдосконалення інституційного забезпечення розвитку ДПП;
- підвищення гарантій захисту інтересів державних та приватних партнерів ДПП у процесі розроблення, затвердження та реалізації проектів.

Необхідною передумовою ефективного розвитку ДПП є формування загального сприятливого середовища для бізнесу, що передбачає поліпшення інвестиційного клімату, податкового та регуляторного середовища [9].

Тільки за комплексного виконання цих заходів існує можливість того, що державно-приватне

партнерство стане більш поширеним явищем у вітчизняній економіці і за правильної організації забезпечить сприятливі передумови для сталого інноваційного розвитку держави у цілому.

## Висновки з проведеного дослідження.

Інвестиційна взаємодія між державою та бізнесом, яка заснована на засадах державно-приватного партнерства, повинна стати яскравим прикладом того, як публічний та приватний сектори можуть отримувати додаткові переваги від такої кооперації. У найближчій перспективі практика державно-приватного партнерства повинна поширюватися в Україні, адже зарубіжний досвід свідчить про успішність та ефективність таких проектів.

Партнерство бізнесу і держави в Україні повинно збільшити шанси на успіх під час реалізації соціально важливих інфраструктурних проектів. Спільне управління ресурсами та ефективний розподіл ризиків між сторонами партнерства дають змогу активно залучати інвестиції для реалізації соціально значущих проектів, знижувати відповідні витрати для учасників проекту, підвищити якість надання соціально-значущих послуг.

Механізм державно-приватного партнерства в Україні повинен стати прикладом ефективної та прозорої співпраці між владою та бізнесом, що в майбутньому принесе додаткові переваги всім учасникам цього процесу. Держава за рахунок залучення інвестицій із приватного сектору зможе якісно оновити та модернізувати соціальну інфраструктуру, а приватний партнер зможе отримати значну фінансову вигоду від участі в таких проектах.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Yescombe E.R. Public-Private Partnerships: Principles of Policy and Finance / E.R. Yescombe [UK First edition]. – London: Yescombe Consulting Ltd, 2007. – 368 p.
2. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 р. № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [\[http://www.nau.ua/druk.php?name=332930-01072010-0.txt\]](http://www.nau.ua/druk.php?name=332930-01072010-0.txt).
3. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.yurist-online.com/news/kmu/2>.
4. Герасименко О.А. Развитие государственного партнерства в управлении региональной образовательной системой : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.А. Герасименко. – Белгород, 2010. – 27 с.
5. Халимовский Ю.А. Государственно-частное партнёрство в субъектах РФ / Ю.А. Халимовский // Налоги. – 2011. – № 14. – С. 12–18.
6. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 10–19.
7. Варнавский В.Г. Государство и бизнес: институциональные аспекты / В.Г. Варнавский. – М. : ИМЭМО РАН, 2006. – С. 40.
8. Державно-приватне партнерство: навч. посіб. – К. : Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2016. – 408 с.
9. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні / Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/816/>.

## РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

## ОБЛІК РУХУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

## ACCOUNTING MOVEMENT OF FIXED ASSETS

У статті розглядається порядок відображення в обліку надходження, формування первісної вартості основних засобів та їх вибуття. На основі класифікації витрат, що капіталізуються, побудовано модель формування первісної вартості об'єкта основних засобів і вплив цих способів на порядок відображення в обліку господарських операцій з їх вибуття. Надано пропозиції щодо удосконалення аналітичного обліку вибуття основних засобів в розрізі причин. Побудовано облікову модель відображення руху основних засобів на підприємстві.

**Ключові слова:** основні засоби, надходження, вибуття, бухгалтерський облік, витрати, доходи, списання, первісна вартість, модель, критерії визнання.

В статье рассматривается порядок отражения в учете поступления, формирования первоначальной стоимости основных средств и их выбытия. На основе классификации капитализируемых расходов построена модель формирования первоначальной стоимости объекта основных средств. Рассмотрены способы выбытия основных средств и влияние этих способов на порядок отражения в учете хозяйственных опера-

ций по их выбытию. Предоставлены предложения по совершенствованию аналитического учета выбытия основных средств в разрезе причин. Построена учетная модель отражения движения основных средств на предприятии.

**Ключевые слова:** основные средства, поступление, выбытие, бухгалтерский учет, расходы, доходы, списание, первоначальная стоимость, модель, критерии признания.

We consider the procedure for recording revenues, forming the original value of fixed assets and their disposal in the article. Based on the classification of costs being capitalized, a model of the original cost of assets has been built. The methods of disposal of fixed assets and the impact of these methods on the order of recording business transactions on disposals have been considered. The proposals on improvement of analytical accounting disposals in terms of reasons have been suggested. An accounting model mapping the movement of fixed assets in the enterprise has been built.

**Key words:** fixed assets, acquisition, disposal, accounting, costs, profits, write-offs, historical cost, model, recognition criteria.

УДК 657.421.1

Кафка С.М.

к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту  
Івано-Франківський національний  
технічний університет нафти і газу

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання правильність відображення в обліку надходження та вибуття основних засобів на підприємстві й надалі залишається складною ділянкою бухгалтерського обліку. Основні проблемні питання виникають під час формування первісної вартості основного засобу, за якою його буде поставлено на облік та введено в експлуатацію, а від цього залежить розмір амортизаційних відрахувань, що впливає на показники фінансових результатів діяльності підприємств та достовірність фінансової інформації загалом. Розглянемо порядок відображення в обліку господарських операцій, пов'язаних з рухом основних засобів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання обліку основних засобів постійно знаходиться у полі уваги провідних вчених, зокрема воно висвітлено в працях М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, А.В. Вериги, З.О. Гуцайлюка, М.Я. Дем'яненка, З.-М.В. Задорожного, Г.Г. Кірейцева, Я.Д. Крупки, М.В. Кужельного, В.Г. Літника, В.Б. Моссаковского, М.Ф. Огійчука, В.К. Орлової. Одержані ними результати створюють загалом необхідні умови для забезпечення та вдосконалення системи управління основними засобами на засаді органічного взаємозв'язку функцій обліку з іншими функціями управління. Однак слід визнати, що порядок

відображення в обліку окремих операцій, зокрема операцій, пов'язаних з рухом основних засобів, постійно потребує вдосконалення у зв'язку з динамічною зміною чинного законодавства.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження методологічних аспектів обліку руху основних засобів, пропозиція та обґрунтування рішення проблемних питань обліку їх надходження та вибуття.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес руху основних засобів на підприємстві складається з трьох основних стадій, які наведені на рис. 1.

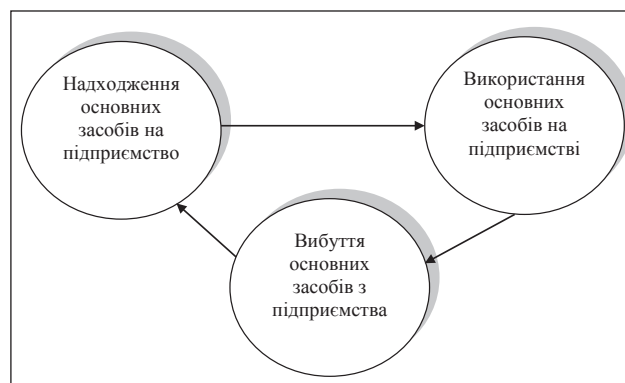


Рис. 1. Процес руху основних засобів на підприємстві

Джерело: власна розробка

Порядок відображення надходження основних засобів у бухгалтерському обліку та формування їх первісної вартості залежить від того, яким чином і на яких умовах вони були придбані (отримані).

Особливості облікового відображення основних засобів відповідно до шляхів їх надходження узагальнено в табл. 1.

Витрати, які формують первісну вартість основних засобів, які надійшли на підприємство, систематизовано на рис. 2.

Первісна вартість об'єкта основних засобів під час його надходження – це фактична собівартість основного засобу у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) основного засобу.

В бухгалтерському обліку до складу первісної вартості об'єктів основних засобів, придбаних за плату, включається сума фактичних витрат на їх придбання, створення та виготовлення, витрати на їх доставку та встановлення, за вирахуванням податків, що відшкодовуються підприємству, відсотків за кредит, якщо об'єкти придбаються за кредитні кошти.

До фактичних витрат відносять купівельну вартість, витрати, пов'язані з доставкою об'єктів та приведення їх до стану, придатного до використання, вартість інформаційно-консультаційних послуг, пов'язаних з придбанням об'єктів, суму ввізного мита, суми непрямих податків у зв'язку з придбанням основних засобів, що не відшкодовуються підприємству, державні збори, які сплачуються у зв'язку з придбан-

ням об'єктів, винагороди посередникам, через яких придбаються об'єкти основних засобів, транспортно-заготівельні витрати, витрати на заготівлю, оплата тарифів (фрахту) за вантажно-розвантажувальні роботи і транспортування усіма видами транспорту до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування основних засобів та інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням, створенням та виготовленням об'єктів.

За МСБО 16 «Основні засоби», які за однойменним П(С)БО 7, до первісної вартості об'єкта включається сума витрат (за попередньою оцінкою) на демонтаж, переміщення об'єкта та на відновлення довкілля. Проте оцінка суми вказаних зобов'язань щодо здійснення витрат відрізняється у МСБО 16 від П(С)БО 7. Згідно з п. 18 МСБО 16 для оцінки витрат на демонтаж слід застосовувати МСБО 2 «Запаси». Зобов'язання щодо вказаних витрат визнаються та оцінюються відповідно до МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи». Згідно з МСБО 37 (п. п. 45, 46, 59, 60) суми витрат на демонтаж та відповідну суму забезпечень слід наводити за поточною (тобто дисконтованою) вартістю, оскільки вплив вартості грошей у часі в цьому разі є суттєвим.

Таким чином, до первісної вартості об'єкта слід включати не всю суму очікуваних майбутніх витрат на демонтаж, а теперішню вартість цієї суми. Щорічно суму забезпечення слід переглядати, а її збільшення слід відносити до фінансових витрат поточного періоду, а не до первісної вартості об'єкта.

Суми, які сплачуються постачальникам активів і підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків)		Витрати зі страхування ризиків доставки
Витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження		Суми непрямих податків, пов'язані з придбанням (створенням) (якщо вони не відшкодовуються підприємству)
Суми ввізного мита	Реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що сплачуються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт	
Інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням необоротних матеріальних активів до стану, в якому вони придатні для використання відповідно до запланованої мети, витрати на ліквідацію		
Витрати, які включаються до первісної вартості необоротних матеріальних активів		
Первісна вартість необоротних матеріальних активів		
Витрати, які не включаються до первісної вартості необоротних матеріальних активів		
Витрати на сплату відсотків за користування кредитом	Адміністративні та інші витрати, які не відносяться безпосередньо до придбання необоротного матеріального активу або доведення його до стану, придатного до експлуатації	

Рис. 2. Витрати, які формують первісну вартість під час надходження на підприємство основних засобів

Джерело: [1, с. 54]



Таблиця 1

## Шляхи надходження основних засобів та особливості їх обліку

№	Шляхи надходження	Як обліковуються
1	Придбання за грошові кошти	Усі витрати, понесені під час придбання, передбачені п. 7 П(С)БО 7, обліковуються за дебетом 152 рахунку «Придбання (виготовлення) основних засобів»; після того як всі необхідні витрати понесені та основний засіб готовий до експлуатації, вся накопичена сума зі 152 рахунку списується на 10 рахунок «Основні засоби» з відповідними субрахунками.
2	Безоплатне отримання	Усі витрати, понесені під час безоплатного отримання, обліковуються за дебетом 152 рахунку «Придбання (виготовлення) основних засобів» та кредитом 424 рахунку «Безоплатно одержані необоротні активи». Після того як всі необхідні витрати понесені та основний засіб готовий до експлуатації, вся накопичена сума зі 152 рахунку списується на 10 рахунок «Основні засоби» з відповідними субрахунками. В першому місяці нарахування амортизації списується місячна сума амортизації на доходи підприємства за дебетом 424 рахунку та кредитом 746 «Інші доходи».
3	Внесення засновниками до статутного капіталу	Усі витрати, понесені під час внесення основного засобу до статутного капіталу, обліковуються за дебетом 152 рахунку «Придбання (виготовлення) основних засобів»; після того як всі необхідні витрати понесені та основний засіб готовий до експлуатації, вся накопичена сума зі 152 рахунку списується на 10 рахунок «Основні засоби» з відповідними субрахунками. Заборгованість засновника по внескам закривається за кредитом 46 рахунку «Неоплачений капітал» або 404 «Внески до незареєстрованого статутного капіталу».
4	Обмін основного засобу на подібний актив	Залишкова вартість основного засобу списується з балансу підприємства за кредитом 10 рахунку «Основні засоби» з відповідними субрахунками на рахунок витрат – дебет 976 «Списання необоротних активів». Знос переданого основного засобу списується за дебетом 131 «Знос основних засобів». Дохід від бартерної операції відображається за кредитом 745 рахунку «Дохід від безоплатно одержаних активів» та оприбутковується на 10 рахунок з відповідними субрахунками.
5	Обмін основного засобу на неподібний актив	Спочатку проводиться уцінка основного засобу, який передається на різницю між його залишковою вартістю та вартістю об'єкта, на який обмінюється. Уцінка відображається за дебетом рахунку 975 «Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій». Потім залишкова вартість основного засобу списується з балансу підприємства за кредитом 10 рахунку «Основні засоби» з відповідними субрахунками на рахунок витрат – дебет 976 «Списання необоротних активів». Знос переданого основного засобу списується за дебетом 131 «Знос основних засобів». Дохід від бартерної операції відображається за кредитом 746 рахунку «Інші доходи» та оприбутковується на 10 рахунок з відповідними субрахунками.
6	Самостійне виготовлення	Усі витрати, понесені під час виготовлення, передбачені п. 7 П(С)БО 7, обліковуються за дебетом 152 рахунку «Придбання (виготовлення) основних засобів»; після того як виготовлення основного засобу закінчено і об'єкт готовий до експлуатації, вся накопичена сума зі 152 рахунку списується на 10 рахунок «Основні засоби» з відповідними субрахунками.
7	Отримання в оренду	Об'єкт операційної оренди відображається орендарем на позабалансовому рахунку 01 «Орендовані необоротні активи» за вартістю, вказаною в угоді про оренду. Нарахування амортизації об'єкта розглядуваної оренди здійснюється орендодавцем. Належна за користування першим плата в орендаря визнається іншими операційними витратами відповідного звітного періоду. Орендар відображає в бухгалтерському обліку одержаний у фінансову оренду об'єкт одночасно як актив і як зобов'язання за найменшою на початок строку оренди оцінкою, а саме справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю мінімальних орендних платежів, таких як дебет 10 «Основні засоби», кредит 531 «Зобов'язання з фінансової оренди». Амортизація об'єкта фінансової оренди нараховується орендарем протягом періоду очікуваного використання активу. Метод нарахування амортизації об'єкта фінансової оренди визначається орендарем відповідно до П(С)БО 7.
8	Зарахування на баланс, неохоплених обліком основних засобів	Лишки необоротних активів (основних засобів та нематеріальних активів), виявлені під час інвентаризації, оприбутковуються на баланс таким записом: дебет рахунку 10 «Основні засоби» чи 12 «Нематеріальні активи»; кредит рахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності»

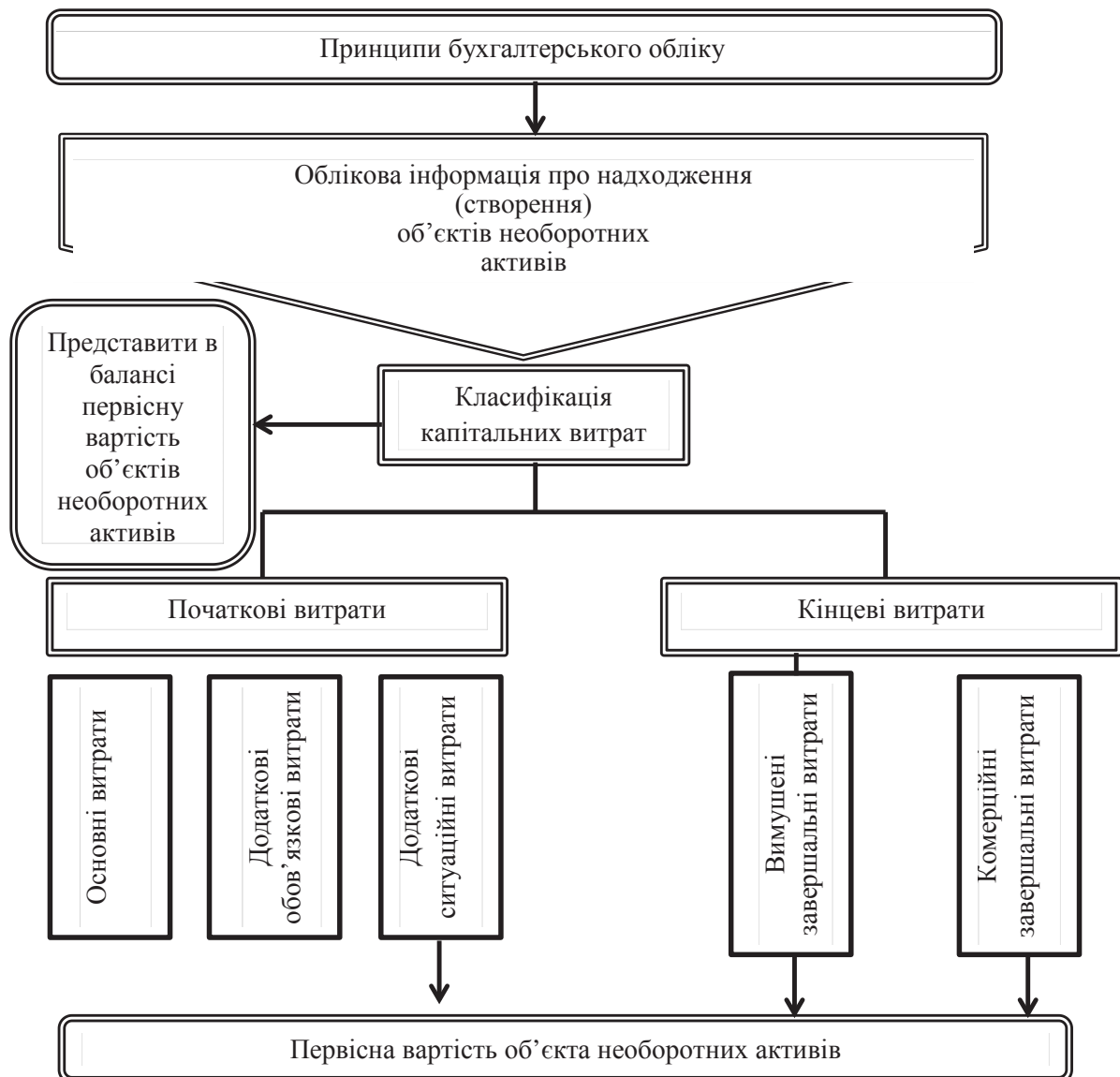
Джерело: власна розробка

Перелік зазначених витрат свідчить про необхідність формування повної та достовірної інформації про процеси отримання об'єктів основних засобів для визначення складу капітальних витрат, що формують первісну вартість таких об'єктів. Облікова інформація про вкладення в основні засоби є повною, коли вона базується на таких умовах:

- відображено в обліку всі події, в результаті яких виникають витрати з формування первісної вартості основних засобів;
- за кожною операцією повинна бути достатня кількість інформації, щоб встановити об'єктивну необхідність отримання об'єкта основних засобів;
- за операціями, які визнані об'єктивно необхідними, слід мати інформацію, щоб оцінити частину витрат, яка безпосередньо зумовлена отриманням саме певного об'єкта основного засобу.

Розвиток методології обліку формування первісної вартості об'єктів основних засобів передбачає розроблення моделі обліку капітальних витрат, пов'язаних з придбанням (створенням) їх об'єктів (рис. 3).

Модель (рис. 3) забезпечує формування первісної вартості об'єктів основних засобів та сприяє представленню в бухгалтерському балансі первісної вартості основних засобів як оцінки передбачуваної величини економічних вигод, що зумовлені особливостями використання відповідного об'єкта. В умовах ринкового ціноутворення досягнення цієї мети зумовлено тим, що фактичні витрати, пов'язані зі створенням (отриманням) об'єктів основних засобів, готових до використання у формі джерел економічних вигод, можуть бути достовірною оцінкою активів, за якою вони відображатимуться в обліку.



**Рис. 3. Модель формування первісної вартості об'єкта основних засобів на основі класифікації капітальних витрат**

Джерело: сформовано автором

Розглянемо детальніше питання бухгалтерського обліку надходження необоротних активів на підприємство, що розглядалися в наукових фахових виданнях (табл. 2).

Таким чином, операції з надходження основних засобів досить різноманітні та численні. Методика їх бухгалтерського обліку насамперед залежить як від вибраної облікової політики, так і від шляху надходження на підприємство основних засобів. При цьому послідовність дій, якої потрібно дотримуватися для правильного оприбуткування об'єктів основних засобів, що надійшли, нарахування на них амортизації в бухгалтерському та податковому обліку, має бути такою: визначення виду активів, до якого належить об'єкт, що надійшов, формування первісної вартості об'єкта; визначення вартості об'єкта, яка амортизується, та ліквідаційної вартості об'єкта; визначення податкової групи необоротних активів, до якої належить об'єкт; встановлення терміну корисного використання об'єкта та фіксація його в наказі про зарахування об'єкта на баланс; введення об'єкта в експлуатацію.

Поряд із надходженням основних засобів на підприємствах через різні причини (непридатність для подальшої експлуатації внаслідок повного зносу, застарілість, непотрібність, продаж, вимушена ліквідація тощо) відбувається закономірний процес їх вибуття.

На нашу думку, доречніше буде згрупувати шляхи вибуття основних засобів за трьома основними групами, такими як реалізація, безоплатна передача та ліквідація, оскільки це запропоноване в П(С)БО 7 «Основні засоби», а вже в межах групи слід розглянути можливі причини цієї ситуації (рис. 4)

На рис. 4 зображено три основні групи вибуття основних засобів та можливі причини їх виник-

нення. Першою групою є реалізація, підприємство може реалізувати основні засоби у зв'язку зі зміною власної діяльності, якщо підприємство вирішує кардинально змінити вид економічної діяльності, потреба в більшості основних засобах, а інколи й взагалі у всіх основних засобах відпадає, саме тому підприємство може їх реалізувати. Науково-технічний прогрес сьогодні не стоїть на місці, з'являються нові та удосконалені моделі різноманітних верстатів, машин, агрегатів тощо. Якщо підприємство має фінансову можливість оновлення власної технологічної лінії, для покращення якості та швидкості виготовлення продукції воно може придбати більш модернізовану модель обладнання, а стару, проте в непоганому робочому стані модель воно може реалізувати.

Вибуття майна пов'язане з певним ризиком, тому рекомендується відповідно підходити до підготовки документів, що супроводжують угоду з вибуттям необоротних активів. Укладання договору – лише вершина айсберга, під якою ховається велика ділянка переддоговірної роботи. Розглянемо основні етапи договірної роботи під час вибуття та основних засобів (табл. 3).

Під час організації бухгалтерського обліку операцій щодо вибуття основних засобів необхідно вирішити такі питання: визначення переліку документів, які є необхідними під час оформлення операцій з вибуття основних засобів по кожній з причин (безоплатна передача, продаж, ліквідація тощо); забезпечення точного виконання інструкцій щодо порядку списання непридатних основних засобів; встановлення графіка документообігу і порядку синтетичного та аналітичного обліку вибуття необоротних активів [6, с. 143].

Таблиця 2

**Питання обліку надходження основних засобів,  
які розглядаються в наукових фахових виданнях**

№	Автор	Критика автора	Пропозиція автора
1	І.Г. Назаренко [2, с. 31–34]	–	Приклад первинного обліку основних засобів із заповненням реквізитів інвентарної картки.
2	В.В. Бабіч, А.М. Герасимович [3, с. 4]	Для одержання інформації про величину сальдо фонду дооцінки, а також з метою його списання на прибуток аналітичний облік на субрахунку 41 «Капітал у дооцінках» слід вести пооб'єктно.	Відображення переоцінки на рахунках завжди повинне проводитися на основі аналізу попередніх переоцінок. В разі вибуття переоціненого об'єкта сальдо фонду дооцінки (кредитове за субрахунком 41) повинне бути списано на нерозподілений прибуток (п. 21 П(С)БО 7 «Основні засоби»).
3	О.В. Бондар [4, с. 23–28]	Автор критикує розбіжності між бухгалтерським та податковим обліком.	Автор запропонував єдину класифікацію основних засобів в бухгалтерському та податковому обліку.
4	З.О. Куриляк [5, с. 20–21]	Коли активи придбаваються окремо, а в подальшому вони використовуватимуться як один об'єкт, в обліку існують два варіанти оприбуткування.	Все обліковувати окремо: безпосередньо зварювальний апарат віднести до основних засобів, а решту складових (крім електродів) – залежно від строку корисного використання (більше року чи менше) або до основних засобів, або до МШП.

Джерело: розроблено автором на основі [2–5]

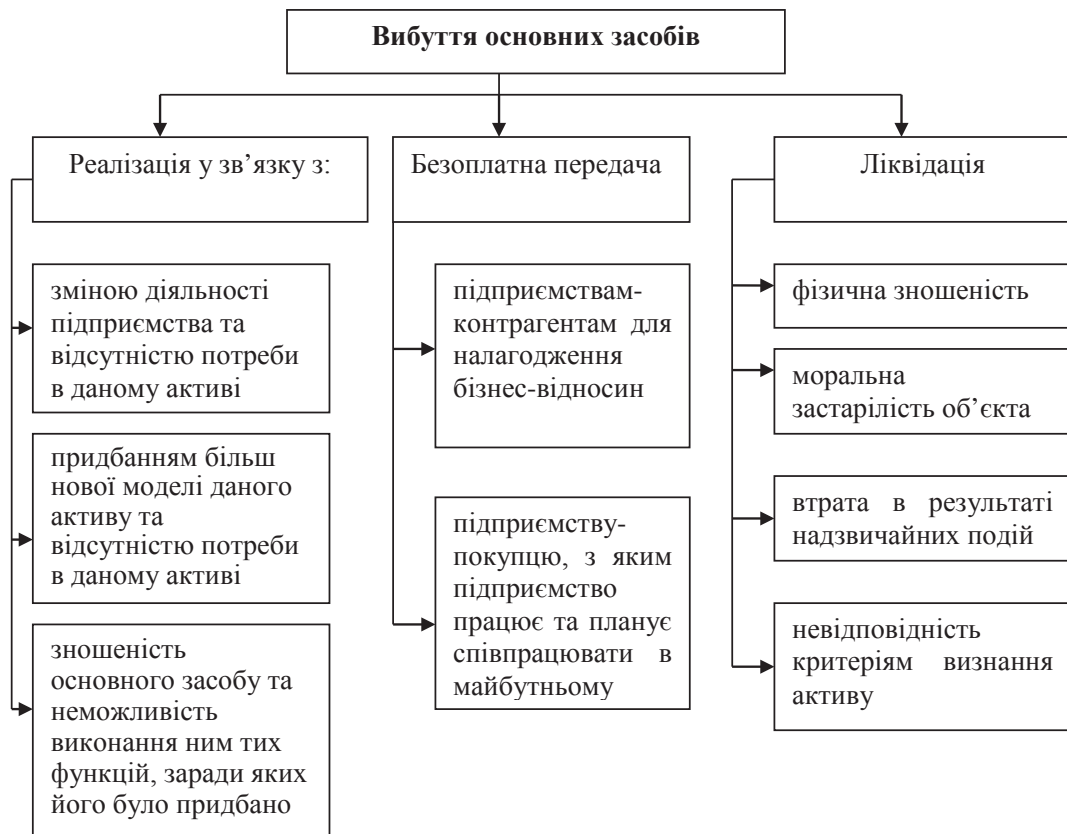


Рис. 4. Основні способи вибуття основних засобів

Джерело: власна розробка

Таблиця 3

Основні етапи договірної роботи під час вибуття основних засобів

Етапи	Питання, на які слід звернути увагу
1. Перевірка правомірності контрагента на відчуження	Правомірність володіння майном
	Орган, що приймає рішення про відчуження майна
	Повноваження особи на підписання договору з боку контрагента
	Право третіх осіб на майно, що придбавається
2. Узгодження умов договору з контрагентом	Істотні умови
3. Укладання договору	Проста письмова форма договору
	Нотаріальне посвідчення договору
	Державна реєстрація договору
4. Фактична передача майна	Стан майна, яке передається, повинен відповідати зафіксованим у договорі умовам
5. Реєстрація (у певних випадках) власності або права на неї	Придбавається транспортний засіб
	Придбавається нерухомість
	Придбавається земельна ділянка

Джерело: власна розробка

Юридичною підставою для вибуття основних засобів може бути розпорядження вищестоящої організації про безоплатну передачу або продаж основних засобів іншим підприємствам, розпорядження керівництва підприємства і висновок постійно діючої комісії спеціалістів про доцільність ліквідації як морально застарілого обладнання,

так і того, що не підлягає ремонту, або у зв'язку з впровадженням нової техніки [6, с. 143].

Необоротні активи можуть бути продані на будь-якому етапі експлуатації незалежно від відсотка зносу. Принциповим моментом в разі продажу повністю зношених основних засобів є укладання договору купівлі-продажу, вартість якого повинна



бути визначена з метою оподаткування з урахуванням звичайних цін [7, с. 7]. Найпоширенішою формою вибуття основних засобів на підприємствах є його реалізація за грошові кошти. Облікові особливості для основних засобів, які підприємство утримує для продажу, встановлено П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність». Відповідно до п. 1 розд. II цього П(С)БО підприємство визнає об'єкти необоротних активів, що утримуються для продажу, за дотримання умов, які наведені на рис. 5.

До необоротних активів, утримуваних для продажу (активів для продажу), належать основні засоби, які підприємство вирішило продати та відносно яких виконуються наведені критерії. Коли актив задовольняє вищезазначені умови, об'єкт основних засобів переводиться до складу оборотних активів записом за дебетом субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 28 «Товари» у кореспонденції з кредитом рахунків 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 15 «Капітальні інвестиції». Сума зносу переведеного об'єкта основних засобів списується за дебетом субрахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів» у кореспонденції з кредитом рахунків 10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи». При цьому під час вибуття об'єктів основних засобів, які раніше були переоцінені, сума перевищення усіх дооцінок цього об'єкта за час до його вибуття над сумою уцінок за цей період відображається за дебетом субрахунку 41 «Капітал у дооцінках» і кредитом субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений».

Дохід від реалізації основних засобів, що утримуються для продажу, відображається за кредитом субрахунку 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів». При цьому балансова вартість реалізованих активів списується у дебет субрахунку 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів».

Існує також можливість виникнення ситуації, за якої актив не реалізували. Тоді потрібно знов перевести актив, утримуваний для продажу, до складу основних засобів.

С.В. Хома [9, с. 20] пропонує вилучити субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 28 «Товари»

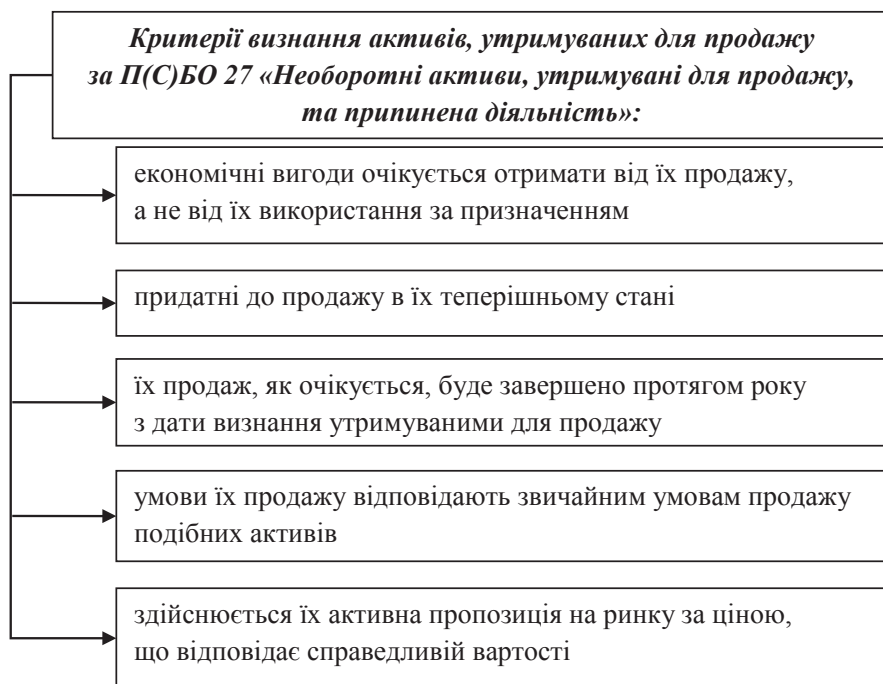


Рис. 5. Критерії визнання активів, утримуваних для продажу

Джерело: [8]

та ввести субрахунок 185 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» рахунку 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи».

О.А. Наумчук [10, с. 224] вважає, що перегрупування активів, тобто переведення їх зі складу необоротних активів до складу запасів і обліку на субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, призначені для продажу», доцільне за наявності програми розвитку системи управління економічними процесами підприємства, а також є наслідком зміни загальної концепції обліку на підприємстві в разі визнання його неплатоспроможним, реорганізації або ліквідації.

Під час безоплатної передачі основних засобів у бухгалтерському обліку підприємства, згідно з п. 33-34 П(С)БО 7 «Основні засоби», об'єкт вилучається з активів (списується з балансу) [11].

У зв'язку з тим, що безоплатна передача основних засобів є їх вибуттям, підприємство відображає витрати, пов'язані з такою операцією, на субрахунок 976 «Списання необоротних активів». Сума нарахованого зношення щодо безоплатно наданих основних засобів відображається за дебетом субрахунку 131 «Зношення основних засобів» у кореспонденції з кредитом рахунку 10 «Основні засоби».

Дохід від такої операції в бухгалтерському обліку не визнається, оскільки не відповідає критеріям, установленим П(С)БО 15 «Дохід». З урахуванням такої норми підприємство, яке передає майно, в жодному разі не повинне відо-

бражати передачу через рахунки 70–78, тому під час передачі необоротних активів нарахування податкового зобов'язання з ПДВ відобразатиметься по дебету рахунку 976 «Списання необоротних активів» та кредиту 641 «Розрахунки за податками».

Вибуття основних засобів може відбуватися також внаслідок виходу учасників з господарського товариства. Відповідно до ст. 148 ЦКУ учасник товариства має право вийти з його складу в будь-який момент за умови, що він письмово попередив про свій намір товариство не менш як за три місяці до виходу, якщо інший строк не встановлено статутом [11].

Вихід учасника з товариства супроводжується низкою обов'язків товариства перед учасником. Зокрема, перелік таких обов'язків регулює ст. 54 Закону України «Про господарські товариства» [12], згідно з якою товариство зобов'язане виплатити учаснику, що виходить:

- вартість частини майна товариства, пропційну його частці у статутному капіталі (вплата проводиться протягом строку до 12 місяців з дня виходу; на вимогу учасника та за згодою товариства вклад може бути повернуто повністю або частково в натуральній формі);

- належну йому частку прибутку, одержаного товариством в даному році до моменту його виходу (майно, передане учасником товариству тільки в користування, повертається в натуральній формі без винагороди) [12].

Аналіз організації аналітичного обліку основних засобів на підприємствах свідчить про доцільність удосконалення аналітичного обліку вибуття в розрізі причин вибуття шляхом використання таких субрахунків:

- 976.1 «Списання безоплатно переданих необоротних активів»;

- 976.2 «Списання ліквідованих необоротних активів»;

- 976.2.1 «Списання необоротних активів в результаті фізичної зношеності»;

- 976.2.2 «Списання необоротних активів в результаті моральної застарілості»;

- 976.2.3 «Списання необоротних активів в результаті надзвичайних подій»;

- 976.2.3 «Списання необоротних активів в результаті крадіжки»;

- 976.2.4 «Списання необоротних активів в результаті інших незалежних від підприємства подій», що дасть змогу користувачам облікової інформації прослідкувати тенденцію вибуття необоротних активів, зокрема основних засобів, за причинами; вважаємо, що такий аналітичний облік для внутрішнього користування на підприємстві дасть можливість суб'єкту господарювання підвищити ефективність контролю, а бухгалтер зможе оперативно надати інформацію управлінському персоналу для прийняття рішень.

Вплив господарських операцій з вибуття основних засобів на фінансовий стан і результати діяльності підприємства узагальнено в табл. 4.

Під час вибуття основних засобів основні проблеми у бухгалтерів виникають у зв'язку з оподаткуванням як податком на прибуток, так і податком на додану вартість, але ці проблеми в нашій статті не розглядаються.

Комплексне дослідження обліку основних засобів дало змогу розробити облікову модель основних засобів на підприємстві та відобразити в ній взаємозв'язок рахунків під час надходження, експлуатації та вибуття основних засобів (рис. 6).

Таблиця 4

**Вплив господарських операцій з вибуття основних засобів на фінансовий стан і результати діяльності підприємства**

№	Зміст господарської операції	Вплив на фінансовий стан і результати діяльності підприємства
1	Безоплатна передача	На величину витрат від безоплатної передачі основних засобів зменшується чистий прибуток або нерозподілений прибуток минулих років. Зменшується вартість необоротних активів.
2	Внесок до статутного капіталу іншого підприємства	На вартість переданих основних засобів збільшуються інвестиції підприємства.
3	Продаж	Формується фінансовий результат (прибуток чи збиток) від іншої реалізації, який збільшує (зменшує) прибуток підприємства. Зменшується розмір основних засобів, підвищується ліквідність балансу. Однак оцінка цієї операції повинна перш за все відбуватися з точки зору виробничої потреби підприємства в об'єктах основних засобів, що реалізуються, можливості їх заміщення іншими.
4	Ліквідація	Фінансовий результат визначається за кожним об'єктом, що ліквідується. При цьому підприємство, як правило, отримує збитки, які можуть бути зменшені на суму матеріальних цінностей, отриманих від ліквідації.

Джерело: [13, с. 179]

# ОБЛІКОВА МОДЕЛЬ ВІДОБРАЖЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

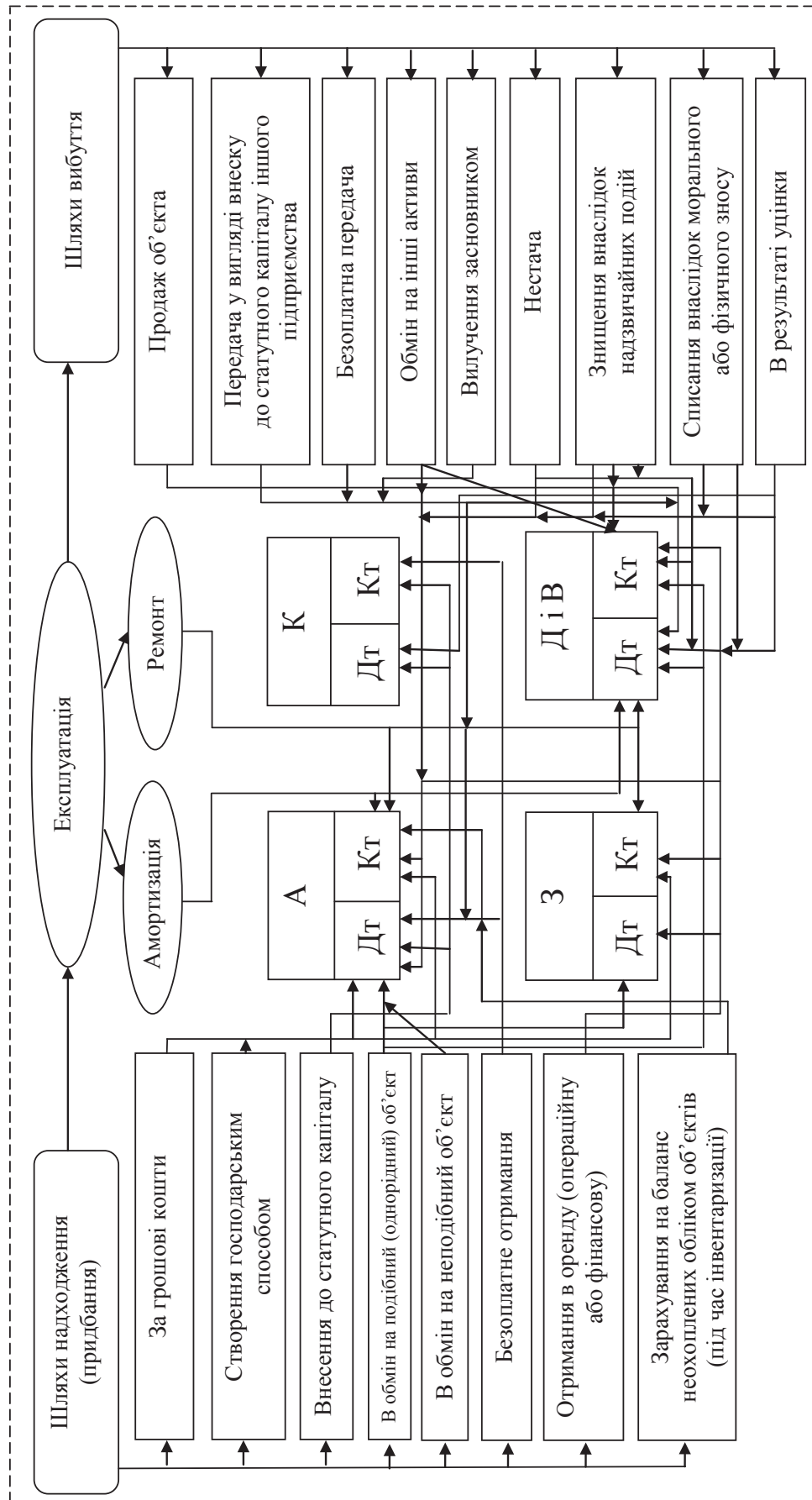


Рис. 6. Облікова модель відображення руху основних засобів на підприємстві

Примітки: А – рахунки активів (10, 11, 13, 15, 20, 28, 30, 31, 36, 37);

З – рахунки зобов'язань (63, 64, 65, 66, 68);

К – рахунки капіталу (40, 42, 46);

Д і В – рахунки доходів і витрат (71, 91, 92, 93, 94, 97)

Джерело: власна розробка

### Висновки з проведеного дослідження.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, зазначимо, що механізм бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних з надходженням основних засобів, є складною системою, в межах якої поєднуються особливості документування вказаних операцій, порядку використання відповідних рахунків бухгалтерського обліку, організаційний аспект вказаної сфери, що ґрунтуються на нормах П(С)БО або МСБО.

Запропонована модель процесу формування первісної вартості об'єктів основних засобів дає можливість визначити склад тих витрат, які слід використовувати для оцінки об'єкта основного засобу та капіталізувати. Розроблений загальний методологічний підхід до формування первісної вартості об'єктів основних засобів на основі класифікації капітальних витрат дає змогу більш точно формувати їх первісну вартість під час придбання чи створення.

Дослідження особливостей операцій з вибуття основних засобів акцентувало питання розкриття економічної сутності цього поняття в нормативно-правовій базі. Законодавчі акти України з фінансового обліку та оподаткування не узгоджуються між собою в термінах, що застосовуються для характеристики засобів виробництва, а також визначення їх шляхів вибуття. Тому доцільно на законодавчому рівні визначити термін «вибуття основних засобів».

Для вдосконалення інформаційного забезпечення процесу управління основними засобами запропоновано систему аналітичних рахунків з подальшим її включенням до робочого плану рахунків підприємств.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – 7-ме вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2006. – 832 с.

2. Назаренко І.Г. З чого починається облік / І.Г. Назаренко // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – № 44. – С. 31–34.

3. Бабіч В.В. Прикладний аспект обліку переоцінки та зменшення корисності основних засобів / В.В. Бабіч, А.М. Герасимович // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2002. – № 18. – С. 15–23.

4. Бондар О.В. До питання оцінки основних засобів підприємства в бухгалтерському обліку / О.В. Бондар // Бухгалтерський облік та аудит. – 2005. – № 3. – С. 23–28.

5. Куриляк З.О. Якщо активи придбано частинами / З.О. Куриляк // Головбух. – 2010. – № 35 (706). – С. 20–21.

6. Шмигель А.Д. Организация бухгалтерского учета в промышленности / А.Д. Шмигель. – К. : Вища школа, 1978. – 208 с.

7. Озерова О.М. Продаж основних засобів, які амортизовані на 50 відсотків і більше / О.М. Озерова // Бібліотека головбуха. – 2013. – № 3 (149). – 163 с.

8. Господарський кодекс України від 8 липня 2011 р. № 3686-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.

9. Хома С.В. Особливості обліку необоротних активів, утримуваних для продажу / С.В. Хома // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 4. – С. 20–24.

10. Наумчук О.А. Про доцільність обліку необоротних активів, призначених для продажу / О.А. Наумчук // Науковий вісник ДонНУЕТ. Серія: Економіка. – 2009. – № 18. – 247 с.

11. Цивільний кодекс України від 7 липня 2011 р. № 3610-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.

12. Про господарські товариства : Закон України від 7 липня 2011 р. № 3610-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12>.

13. Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 191 : в 4 т. – Т. 3. – Дніпропетровськ, 2004. – 318 с.



## НЕФІНАНСОВІ АКТИВИ: ОЦІНКА І КЛАСИФІКАЦІЯ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

## NON-FINANCIAL ASSETS: ASSESSMENT AND CLASSIFICATION IN THE PUBLIC SECTOR

*Розкрито поняття «нефінансові активи», яке з'явилося у процесі реформування бухгалтерського обліку у державному секторі України, у період трансформації міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора. Представлено класифікацію нефінансових активів з метою об'єктів, які є складовою нефінансових активів. Наведені види оцінки нефінансових активів для різних цілей бухгалтерського обліку.*

**Ключові слова:** нефінансові активи, класифікація, оцінка і вартість нефінансових активів, національні стандарти бухгалтерського обліку державного сектора, реформування обліку, державний сектор.

*Раскрыто понятие «нефинансовые активы», которое появилось в процессе реформирования бухгалтерского учета в государственном секторе Украины, в период трансформации международных стандартов бухгалтерского учета для государственного сектора. Представлена классификация нефинансовых активов с целью бухгалтерского учета. Раскрыта*

*сущность объектов, которые являются составляющей нефинансовых активов. Приведены виды оценки нефинансовых активов для различных целей бухгалтерского учета.*

**Ключевые слова:** нефинансовые активы, классификация, оценка и стоимость нефинансовых активов, национальные стандарты бухгалтерского учета для государственного сектора, реформирования учета, государственный сектор.

*The concept of "non-financial assets", which appeared in the process of accounting reform in the public sector of Ukraine, was discovered during the transformation of international accounting standards for the public sector. Classification of non-financial assets for the purpose of accounting is presented. The essence of objects that are part of non-financial assets is disclosed. The types of valuation of non-financial assets for various accounting purposes are given.*

**Key words:** non-financial assets, classification, valuation and value of non-financial assets, national accounting standards for the public sector, accounting reform, public sector.

УДК 657.421.3

**Черкашина Т.В.**

к.е.н., доцент кафедри  
бухгалтерського обліку та аудиту  
Одеський національний економічний  
університет

**Постановка проблеми** В результаті реалізації Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007-2015 роки [1] відбулось вдосконалення системи бухгалтерського обліку в державному секторі: методології, методики та організації обліку. Завершено реформування бухгалтерського обліку державного сектору України розробкою і впровадженням Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі НП(С)БОДС), тому актуальним є перехід досліджень до практичної площини трансформації бухгалтерського обліку державного сектору.

Зміни, що відбулися на практиці із застосуванням НП(С)БОДС 101, суттєво впливають на розкриття облікової інформації і потребують дослідження трансформованих об'єктів обліку [2]. Одним із таких об'єктів обліку є нефінансові активи, що утворили перший розділ активу балансу у державному секторі, тому і вимагають дослідження їх оцінки і класифікації.

За період розробки і впровадження НП(С)БОДС, науковці у своїх дослідженнях приділили увагу основним об'єктам бухгалтерського обліку: їх класифікації і оцінки. Вагомий внесок у вирішення проблем модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі здійснили вчені: Джоба Р. Т., Дорошенко О. О., Левицька С. О., Ловінська Л. Г., Свірко С. В., Сушко Н. І., Фаріон А. І. та інші науковці.

Але, враховуючи те, що нефінансові активи виступили об'єктом обліку, що утворився в результаті групування декількох об'єктів обліку, слід зазначити, що дослідженню нефінансових активів в умовах застосування стандартів присвячена незначна кількість наукових публікацій. Зокрема, питання визначення сутності нефінансових активів та деякі аспекти їх обліку були дослідженні у наукових працях Бобух І. і Корпівські Д., Кафка С. М., Кондратюк І. О., Свірко С. В. та ін.

Вагомий внесок у дослідженні питання розвитку оцінки нефінансових активів був зроблений Свірко С. В. [3, с. 23–34]. Науковець дослідила питання розвитку оцінки нефінансових активів бюджетних установ, історичні традиції та сучасні тенденції розвитку оцінки складових нового комплексного облікового об'єкта «нефінансові активи» бюджетних установ.

Кафка С. М. у своїй роботі дослідив оцінку нефінансових необоротних активів: існуючі методи оцінки і сферу їх застосування з акцентом на необоротні активи [4, с. 37–42]. На наш погляд, необоротні активи лише частка нефінансових активів, всі інші складові також потребують розкриття основних аспектів обліку.

Наукові дослідження Кондратюк І. О. присвячені розвитку управлінського обліку у бюджетних установах і пошуку шляхів удосконалення обліку витрат в умовах модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі [5, с. 210–230].

У публікації Кондратюк І. О. значну увагу надано систематизації класифікаційних ознак нефінансових активів, що є основою побудови уніфікованих підходів до обліку витрат у зв'язку з придбанням за плату окремих категорій нефінансових активів [5, с. 210–230].

Бобух І. і Корпієвські Д. у своїх дослідженнях проаналізували міжнародний досвід оцінки нефінансових вироблених активів та шляхи його використання в Україні [6, с. 15–20]. Науковці виявили проблеми економічної оцінки нефінансових вироблених активів в Україні і запропонували шляхи їх нівелювання з використанням досвіду інших країн та міжнародних організацій. Авторами був зроблений акцент на вироблених нефінансових активах, що на наш погляд не розкриває інформації щодо інших нефінансових активів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** Реформування бухгалтерського обліку у державному секторі розпочалося у 2007 році [1] і звичайно привернуло увагу науковців і бухгалтерів-практиків. За цей час на базі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності були розроблені та впроваджені НП(С)БОДС, розроблено та запроваджено план рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, що сприяло підвищенню рівня прозорості та відкритості ведення бухгалтерського обліку у державному секторі.

Вітчизняні науковці переважно досліджували питання обліку нефінансових активів в умовах застосування НП(С)БОДС розкриваючи поняття сутності нефінансових активів, вартості на різних етапах перебування об'єктів обліку. Значний внесок у дослідження питань адаптації до міжнародних стандартів обліку і звітності на різних етапах реформування бухгалтерського обліку у державному секторі здійснили: Гізатуліна Л. В., Дорошенко О. О., Калюга Є. В., Кафка С. М., Кондратюк І. О., Куценко О. П., Левицька С. О., Ловінська Л. Г., Свірко С. В., Сушко Н. І. та ін. Незважаючи на всебічні дослідження з боку науковців різноманітних об'єктів обліку державного сектору, залишається низка невирішених питань щодо нефінансових активів. Дослідження класифікаційних ознак нефінансових активів і їх оцінка у бухгалтерському обліку важливі для практичної складової обліку і потребують уваги науковців.

Розвиток оцінки нефінансових активів – процес безперервний (власне, як і розвиток бухгалтерського обліку), оскільки, безумовно, подальші зміни в економіці на всіх її рівнях призводять до формування нових запитів щодо проміжних та кінцевих результатів унікальної інформаційної системи – бухгалтерського обліку в бюджетних установах. Посилення вимог щодо ймовірності та достовірності, доречності та релевантності облікової інформації з боку широкого кола її споживачів, за умов необхідності дотримання, зокрема, «оціночних» облікових

принципів обачності, безперервності, історичної (фактичної) собівартості сприятиме формуванню нових підходів до оцінки такого важливого комплексного об'єкта обліку, яким є нефінансові активи бюджетних установ [3, с. 23].

**Постановка завдання.** Дослідити класифікацію та основні складові оцінки нефінансових активів державного сектору враховуючи зміни у нормативних документах 2017 року, які регламентують організацію бухгалтерського обліку державного сектору.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Поняття «нефінансові активи» з'явилося в обліковій термінології державного сектору у процесі поширення і адаптації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку для державного сектора (далі МСБОДС).

Д.е.н., професор Свірко С. В. завдяки проведенню нею дослідженням, дає визначення об'єкту обліку, яке до цього часу не було чітко сформованим у науковій літературі для суб'єктів державного сектора: «нефінансові активи – це економічні ресурси нефінансового характеру, контрольовані суб'єктом бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому» [3, с. 25]. У їх складі, професор Свірко С. В. виділяє: основні засоби, нематеріальні активи, запаси, готову продукцію, незавершені капітальні інвестиції, інші нефінансові активи» [3, с. 25].

Погоджуємось із думкою науковця Прядка Н. М. про те, що на практиці нефінансові активи є основними активами бюджетних установ, у звітності їх частка досить вагома, у балансі має виокремлений розділ під назвою «нефінансові активи» [7, с. 120]. Науковець у своїх дослідженнях зазначає, що загального показника, який характеризує нефінансові активи, який задовольнив би всі інформаційні потреби користувачів, не існує [7, с. 120].

За період з 2007 до 2017 року, коли в Україні проходила трансформація стандартів від МСБОДС до НП(С)БОДС, відбулися суттєві зміни в організації бухгалтерського обліку державного сектору, а саме: застосування нового Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, впровадження на практиці всіх НП(С)БОДС та затвердження змін до НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності». У табл. 1 наведено у порівнянні класифікацію нефінансових активів у балансі установ державного сектору і на підставі нового плану рахунків бухгалтерського обліку, на підставі якого і формується фінансова звітність [2; 8; 9].

Структура нефінансових активів, із яких формується перший розділ балансу за НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» зформована із необоротних активів (основні засоби, інвестиційна нерухомість, нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, довгострокові біологічні активи),

Таблиця 1

## Класифікація нефінансових активів [8; 9]

Код рядка балансу	За НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності»	Номер рахунку	За планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі
01	02	03	04
1000	Основні засоби	10	Основні засоби
1010	Інвестиційна нерухомість	11	Інші необоротні матеріальні активи
1020	Нематеріальні активи	12	Нематеріальні активи
1030	Незавершені капітальні інвестиції	13	Капітальні інвестиції
1040	Довгострокові біологічні активи	15	Виробничі запаси
1050	Запаси	16	Виробництво
1060	Виробництво	17	Біологічні активи
1090	Поточні біологічні активи	18	Інші нефінансові активи

Джерело: складено автором на підставі нормативних джерел бухгалтерського обліку державного сектору [8; 9]

запасів, окремо виділено виробництво (що має висвітлювати специфіку бюджетних установ, адже вони нічого не виробляють, а тільки надають послуги населенню від держави і є неворибничими) і поточні біологічні активи. Окремими статтями виокремлені довгострокові і поточні біологічні активи. Такі різноманітні об'єкти бухгалтерського обліку, із специфікою притаманною державному сектору, за НП(С) БОДС 101 були об'єднані в активі балансу, у розділі 1 «Нефінансові активи» для розкриття інформації про нефінансові активи суб'єктів державного сектору.

Класифікація нефінансових активів для цілей бухгалтерського обліку, за планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі відрізняється від класифікації за НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» тим, що до «Нефінансових активів» включені необоротні і оборотні активи, які раніше обліковувалися на бухгалтерських рахунках 1 та 2 класу, а зараз класифіковані один клас – за належністю до нефінансових активів.

Нефінансові активи класифіковані за НП(С) БОДС 101 «Подання фінансової звітності» розкривають у фінансовій звітності таку інформацію:

1. Основні засоби – відображається вартість об'єктів, які віднесені до складу основних засобів та інших необоротних матеріальних активів згідно з НП(С)БОДС 121 «Основні засоби». У балансі за цією статтею наводяться окремо первісна (переоцінена) вартість, сума зносу основних засобів та їх залишкова вартість. До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю основних засобів і сумою їх зносу на дату балансу [8; 10].

2. Інвестиційна нерухомість – відображається вартість об'єктів, які віднесені до складу інвестиційної нерухомості згідно з НП(С)БОДС 129 «Інвестиційна нерухомість». У цій статті балансу наводяться окремо первісна вартість, сума зносу інвестиційної нерухомості та її залишкова вартість. До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка

визначається як різниця між первісною вартістю інвестиційної нерухомості та сумою її зносу [8; 13].

3. Нематеріальні активи – у балансі відображається вартість об'єктів, які віднесені до складу нематеріальних активів згідно з НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи». У цій статті наводяться окремо первісна та залишкова вартість нематеріальних активів, а також нарахована у встановленому порядку сума накопиченої амортизації. До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною вартістю і сумою накопиченої амортизації [8; 11].

4. Незавершені капітальні інвестиції – відображається вартість незавершених на дату балансу капітальних інвестицій в необоротні активи на будівництво, реконструкцію, модернізацію (інші поліпшення, що збільшують первісну (переоцінену) вартість необоротних активів), виготовлення, створення, вирощування, придбання об'єктів основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових біологічних активів [8].

5. Довгострокові біологічні активи – відображається вартість об'єктів, які віднесені до складу довгострокових біологічних активів рослинництва та тваринництва. У цій статті наводяться окремо первісна та залишкова вартість довгострокових біологічних активів, а також нарахована сума накопиченої амортизації довгострокових біологічних активів. До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною вартістю довгострокових біологічних активів і сумою накопиченої амортизації [8].

6. Запаси – відображається загальна вартість активів, які визнаються запасами згідно з НП(С) БОДС 123 «Запаси» [8; 12].

7. Виробництво – відображається вартість витрат, пов'язаних з організацією та наданням послуг, виконанням робіт, виготовленням продукції (науково-дослідні роботи, виготовлення експериментальних приладів, інше виробництво).

8. Поточні біологічні активи – відображається вартість активів, які віднесені до складу поточних біологічних активів рослинництва та тваринництва.

Із табл. 1 бачимо, що суттєві зміни у структурі плану рахунків привели до змін у бухгалтерському обліку. Однією із змін є поява класу 1 «Нефінансові активи» [9]. Класифікувати «Нефінансових активів» за планом рахунків можна як комбінований актив із необоротних і оборотних активів. Клас «Нефінансові активи» – формується рахунками, що призначені для узагальнення інформації про наявність і рух основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, запасів, біологічних активів, капітальних інвестицій, зносу (амортизації) необоротних активів тощо. Біологічні активи представлені об'єднаним рахунком, на відміну від балансу, не виокремлено довгострокові і поточні біологічні активи. Нефінансові активи, за планом рахунків, класифіковані у більшій крупній об'єкти обліку: «Інші необоротні матеріальні активи» і «Інші нефінансові активи».

За новим Планом рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, нефінансові активи як об'єкт бухгалтерського обліку, характеризуються формулюють фінансову звітність на підставі таких рахунків [9]:

1. Основні засоби – 10 рахунок. Призначений для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух основних засобів, які контролюються суб'єктом державного сектору, а також об'єктів інвестиційної нерухомості.

2. Інші необоротні матеріальні активи – 11 рахунок. Призначений для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух інших необоротних матеріальних активів, які не відображені у складі об'єктів обліку на рахунку 10 «Основні засоби».

3. Нематеріальні активи – 12 рахунок. Призначений для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух нематеріальних активів, які контролюються суб'єктом державного сектору.

4. Капітальні інвестиції – 13 рахунок. Призначений для обліку витрат на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів, довгострокових біологічних активів.

5. Виробничі запаси – 15 рахунок. Призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність і рух сировини, основних і допоміжних матеріалів, комплектуючих виробів та інших матеріальних цінностей, призначених для забезпечення звичайної діяльності і досягнення поставленої мети та задоволення потреб суб'єкта державного сектору.

6. Виробництво – 16 рахунок. Призначено для обліку й узагальнення інформації про витрати, пов'язані з організацією та наданням послуг, виконанням робіт, виготовленням продукції.

7. Біологічні активи – 17 рахунок. Призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність і рух довгострокових та поточних біологічних активів рослинництва та тваринництва, які здатні давати сільськогосподарську продукцію та додаткові біологічні активи.

8. Інші нефінансові активи – 18 рахунок. Призначено для обліку й узагальнення інформації про інші нефінансові активи, які не відображені на інших рахунках класу 1 «Нефінансові активи».

Одним з основних принципів бухгалтерського обліку є грошова оцінка об'єктів обліку. Без цього не може бути бухгалтерського обліку. Оцінка як економічна категорія завжди є складним та багатограним об'єктом досліджень. На цей час в умовах, коли до фінансової інформації ставляться серйозні вимоги щодо її достовірності, проблема оцінки активів, зобов'язань і власного капіталу набула ще більшої актуальності. У бухгалтерському обліку від правильного вибору методів оцінки майна підприємства залежить його фінансове становище, фінансові результати та його інвестиційна привабливість [4, с. 37–38]. Погоджуємось із думкою науковця Кафка С. М. про те, що всі наявні в теорії бухгалтерського обліку і ті, що використовуються на практиці, методи оцінки, безумовно, мають право на існування, але їх використання в обліку, є проблематичним [4, с. 38].

На нашу думку, основним критерієм вибору способу оцінки нефінансових активів є мета її проведення, а саме: придбання активу, реалізація, обмін або списання. У табл. 2 наведені різні види вартості об'єктів, які змінюються на різних етапах обліку об'єкту «Нефінансові активи», що утворений із декількох видів активів.

Таким чином, оцінка нефінансових активів передбачає два підходи, обумовлені складом нефінансових активів – це оцінка необоротних активів (основних засобів, інвестиційної нерухомості, нематеріальних активів і довгострокових біологічних активів) і оцінка запасів (безпосередньо – запаси, виробництво і поточні біологічні активи). Всі існуючі методи оцінки нефінансових активів, що відображені у табл. 2 мають право на існування і повинні використовуватися залежно від господарських операцій, в яких відображено нефінансовий актив.

**Висновки з проведеного дослідження**  
Нефінансові активи – це комбінований об'єкт бухгалтерського обліку, який містить інформацію про наявні необоротні і оборотні активи установи. Нефінансові активи можна класифікувати для цілей бухгалтерського обліку за допомогою основних елементів бухгалтерського обліку: за планом рахунків для державного сектору та за допомогою структури балансу, сформованого на підставі даних цих рахунків. Враховуючи те, що поняття «нефінансові активи» є новим у бухгалтерській і науковій термінології, а на практиці – нефінансові активи є основними активами бюджетних установ, у звітності їхня частка досить вагома, тому: нефінансові активи – як об'єкт бухгалтерського обліку потребують уваги і подальших досліджень науковців з позицій уточнення сутності, критеріїв визнання і достовірності оцінки на різних стадіях обліку об'єкту.



Таблиця 2

Оцінка нефінансових активів за НП(С)БОДС 101 [2]

Об'єкт обліку	Види оцінок
01	02
Основні засоби	Первісна вартість – історична (фактична) вартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів.
	Переоцінена вартість – вартість активів після їх переоцінки.
	Справедлива вартість – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату.
	Вартість, яка амортизується, - первісна або переоцінена вартість необоротних активів, за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.
	Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку суб'єкт державного сектору очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).
	Залишкова вартість – різниця між первісною (переоціненою) вартістю необоротного активу і сумою його накопиченого зносу.
Інвестиційна нерухомість	Придбана (створена) інвестиційна нерухомість зараховується на баланс суб'єкта державного сектору за первісною вартістю.
	Первісною вартістю інвестиційної нерухомості, створеної суб'єктом державного сектору, є її вартість, визначена на дату початку використання інвестиційної нерухомості виходячи із загальної суми витрат на її створення.
	Отримана безоплатно або за умовною вартістю інвестиційна нерухомість зараховується на баланс суб'єкта державного сектору за її справедливою вартістю на дату отримання.
Запаси	Відображення запасів за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.
	Первісна вартість запасів - це фактична вартість їх придбання (виготовлення). Під чистою вартістю реалізації слід розуміти очікувану ціну реалізації запасів, за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію
Виробництво	Відображається вартість фактичної виробничої собівартості заведеної виробництвом готової продукції, вартість виконаних робіт і послуг. До вартості робіт включаються всі видатки, пов'язані з виконанням роботи, у тому числі й витрати на придбання спецобладнання, необхідного для проведення робіт. Спецобладнання, придбане для виконання науково-дослідних і конструкторських робіт, обліковується в складі витрат незавершеного виробництва.
Біологічні активи	Первісна вартість біологічних активів у разі придбання за плату є їх вартість придбання, яка визначається відповідно до НП(С)БОДС 121 «Основні засоби», або 123 «Запаси».
	Первісна вартість біологічних активів, отриманих безоплатно від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору), є їх справедлива вартість за вирахуванням витрат на продаж.
	Первісна вартість біологічних активів, отриманих безоплатно від суб'єктів державного сектору, дорівнює балансовій вартості біологічних активів суб'єкта державного сектору, що їх передає, за вирахуванням витрат на продаж. У разі якщо відсутня достовірна інформація щодо первісної вартості біологічних активів, первісна вартість визначається на рівні справедливої вартості на дату отримання.
	Довгострокові біологічні активи, справедливую вартість яких на дату балансу достовірно визначити неможливо, можуть визнаватися та відображатися за первісною вартістю з урахуванням суми їх зносу і втрат від зменшення корисності.
	Вартість біологічних активів у балансі відображається окремо за довгостроковими та поточними біологічними активами.

Джерело: складено автором на підставі НП(С)БОДС [2; 8; 10; 12; 13; 14].

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 р. № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>.
2. НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 1202. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0095-11>.
3. Свірко С.В. Розвиток оцінки нефінансових активів у бюджетних установах: історичні традиції та сучасні тенденції / С.В. Свірко // Незалежний аудитор. – 2013. – № 5. – С. 23–34. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Na\\_2013\\_5\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Na_2013_5_6).
4. Кафка С.М. Нефінансові необоротні активи: оцінка та звітність / С.М. Кафка // Академічний огляд. – 2016. – № 2. – С. 37–42. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao\\_2016\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2016_2_6).
5. Кондратюк І.О. Облік витрат на придбання нефінансових активів бюджетних установ: управлінський аспект / І.О. Кондратюк, О.О. Лондаренко // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – Вип. 1. – С. 210–230. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa\\_2015\\_1\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2015_1_18).
6. Бобух І. Міжнародний досвід оцінки нефінансових вироблених активів та шляхи його використання в Україні / І. Бобух, Д. Корпієвські // Економіст. – 2013. – № 11. – С. 15–20. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekon\\_2013\\_11\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekon_2013_11_8).
7. Прядка Н.М. Концептуальні засади обліку нефінансових активів у контексті облікових стандартів / Н.М. Прядка // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 2 (2). – С. 116–121. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia\\_2017\\_2\(2\)\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2017_2(2)_25).
8. Про затвердження Порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі та Змін до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.02.2017 року № 307. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0384-17>.
9. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі. [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.2013 року № 1203. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
10. НП(С)БОДС 121 «Основні засоби» [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 року № 1202. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
11. НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 року № 1202. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1018-10>.
12. НП(С)БОДС 123 «Запаси» [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 12.10.2010 року № 1202. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1019-10>.
13. НП(С)БОДС 129 «Інвестиції» [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2010 року № 1629. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0094-11>.
14. НП(С)БОДС 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс]: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 року № 790. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.

## РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

### МЕТОДИ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЇ

### METHODS OF MARKETING ANALYSIS IN THE REGIONAL DEVELOPMENT MANAGEMENT SYSTEM

У статті розглянуто принципи стратегічного аналізу в системі функціонування та управління об'єднаними територіальними громадами, описано отримані повноваження та джерела фінансування. Методами поліпшення ефективності управління територією є: SWOT-аналіз, STEP-аналіз, модель «7S», модель МВО. Для територіальних громад використання поєднання цих методів дає змогу визначити сильні сторони та можливості для подолання слабкостей та загроз. На прикладі с. Осокорівка Нововоронцовського району Херсонської області проаналізовано слабкі та сильні сторони, визначено загрози та можливості для визначення шляхів поліпшення соціально-економічного розвитку даної території.

**Ключові слова:** об'єднана територіальна громада, методи аналізу, SWOT, STEP, модель, «7S», МВО.

В статье рассмотрены принципы стратегического анализа в системе функционирования и управления объединенными территориальными общинами, описаны полученные полномочия и источники финансирования. Методами повышения эффективности управления территорией являются: SWOT-анализ, STEP-анализ, модель «7S», модель МВО. Для территориальных

общин использование сочетания этих методов позволяет определить сильные стороны и возможности для преодоления слабостей и угроз. На примере с. Осокоровка Нововоронцовского района Херсонской области проанализированы сильные и слабые стороны, определены угрозы и возможности для определения путей улучшения социально-экономического развития данной территории.

**Ключевые слова:** объединенная территориальная община, методы анализа, SWOT, STEP, модель, «7S», МВО.

The article discusses the concepts of territorial communities and the methods of improving the management that they can use in the process of their successful functioning. The signs of the united territorial communities are revealed. The sources of their financing and the received powers are indicated. A SWOT analysis was conducted on the example of Osokorivka Novovorontsovsky raion of the Kherson oblast. Strengths are possible directions for economic development, and weaknesses are potential directions for their strengthening and elimination.

**Key words:** territorial community, self-government, models and methods of management, SWOT-analysis.

УДК 316.6:331

**Райко Г.О.**

к. т. н., доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами  
Херсонський національний технічний університет

**Коляда Н.В.**

магістр  
Херсонський національний технічний університет

**Постановка проблеми.** Стан регіонального розвитку, а саме об'єднаних територіальних громад (ОТГ), базується на соціально-економічних, політико-правових, функціонально-територіальних та екологічних факторах. Трансформації в структурі механізмів впливу на розвиток територіальних систем у цілому призводять до зміни в методиках аналізу, прогнозу розвитку та оцінки наслідків управлінських рішень, тобто створюються нові умови розвитку територій, що, своєю чергою, потребує змін методів аналізу, оцінки та прогнозування ефективності управління. На перший план постають проблеми галузевого та територіального планування, а саме: моделювання та прогнозування оптимальної галузевої структури території, комплексне розміщення виробництва, елементів соціальної та інженерної інфраструктур із максимальним залученням внутрішніх та зовнішніх інвестицій за постійного моніторингу рівня життя населення [1, с. 224].

Схвалення Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» стало передумовою їх виникнення. Кінцева мета децентра-

лізації – створення спроможних територіальних громад унаслідок передачі значних повноважень та ресурсів від державних органів органам місцевого самоврядування. Ефективне виконання своїх функцій вимагає правильного використання інструментарію управління територією.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Принципова можливість постановки та вирішення проблем, пов'язаних з управлінням розвитком територій, визначається цілеспрямованою діяльністю провідних науково-дослідних та проектних інститутів країни і працями Л.М. Авдотіна, М.В. Баранова, В.М. Білоусова, Ю.П. Бочарова, М.Г. Бархіна, Ю.П. Лебединського, А.Е. Гутнова, В.Г. Давидовича, С.І. Дорогунцова, Є.Є. Ключниченка, М.М. Дьоміна, І.Г. Лежави, Г.А. Заблоцького, А.В. Іконнікова, Я.В. Косицького, Г.І. Лаврика, В.М. Макухіна, А.І. Наумова, Т.Ф. Панченко, І.М. Прибиткової, І.М. Смоляра, М.Ф. Тимчука, Н.Н. Уллеса, Г.Й. Фільварова, І.О. Фоміна, О.Я. Хорхота, З.Н. Ярґіної, П.Н. Сухарьова, К.В. Слепцова, Д.Ю. Сергієнко та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є характеристика методів аналізу в системі стратегічного управління територіальною системою для досягнення ефективної діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій та повноважень є об'єднана територіальна громада села, селища, міста.

Територіальна громада – «жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр» [2].

Відповідно до ст. 140 Конституції України, місцеве самоврядування є правом територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення у межах Конституції і законів України. Можна визначити такі основні характеристики територіальної громади, відображені у законодавстві України (табл. 1) [3, с. 115].

Перелік новостворених громад Херсонської області представлено в табл. 2.

ОТГ мають право самостійно та незалежно прогнозувати та вирішувати питання місцевого економічного розвитку:

- приймати рішення щодо розвитку та утримання спільної інфраструктури;
- планувати розвиток території, питання будівництва, добробуту, житлово-комунального господарства;
- утримувати комунальну власність;
- розподіляти кошти на соціальну допомогу, первинну охорону здоров'я та швидку медичну допомогу;
- визначати пріоритетні питання середньої, дошкільної та позашкільної освіти;
- популяризувати культуру та спорт, утримувати охорону правопорядку;
- управляти пасажирськими перевезеннями на своїй території [4].

Зміни, внесені до Бюджетного кодексу, встановлюють для забезпечення повноважень ОТГ таку структуру надходжень фінансових ресурсів:

- податок на доходи фізичних осіб – 60%;
- податок із реалізації акцизних виробів;
- податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності;
- податок на майно (нерухомість, землю, транспорт);
- єдиний податок;
- екологічний податок – 25%.

Законодавчими актами встановлено такі збори та надходження до бюджету територіальної громади:

- держмити;
- збір за місце паркування транспорту;

- туристичний збір;
- надходження за ліцензії та сертифікати на певні види господарської діяльності;
- платежі за оренду та користування комунальним майном;
- рентні платежі за користування надрами, за спеціальне використання води та водних об'єктів, лісових ресурсів;
- орендна плата за водні об'єкти, їх частини, що здаються в оренду;
- кошти від збуту безхазяйного майна (у т. ч. від якого відмовився власник чи отримувач), знахідок, спадку (за відсутності спадкоємців за заповітом і за законом, усунення їх від права на спадок, відмови ними приймати спадщину), спадкованого чи дарованого громаді майна, а також валютних цінностей і грошових коштів, власники яких невідомі;
- концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності;
- частина чистого прибутку комунальних унітарних підприємств та їх об'єднань, що вилучається до бюджету, в порядку, визначеному відповідними місцевими радами;
- плата за надання адміністративних послуг, адміністративні штрафи та штрафні санкції;
- 75% коштів відшкодування втрат сільськогосподарського та лісгосподарського виробництва;
- 50% грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього середовища внаслідок господарської та іншої діяльності;
- 10% вартості питної води від суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють реалізацію питної води через системи централізованого водопостачання з відхиленням від відповідних стандартів;
- власні надходження бюджетних установ, що утримуються за рахунок місцевого бюджету;
- цільові та добровільні внески підприємств, установ, організацій і громадян до місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища;
- надходження до цільових фондів, утворених місцевими радами;
- субвенції, що надаються з інших бюджетів за рахунок конкретно визначених надходжень спеціального фонду таких бюджетів;
- повернення кредитів, наданих із місцевих бюджетів індивідуальним сільським забудовникам;
- повернення кредитів, наданих із місцевих бюджетів молодим сім'ям та самотнім молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла, а також пеня і відсотки за користування ними;
- надходження в рамках програм допомоги і грантів міжнародних фінансових організацій та Європейського Союзу;
- інше.



Таблиця 1

**Характеристики об'єднаних територіальних громад**

Ознака	Характеристика
Територіальна	Спільне проживання осіб, які входять до громади на певній території (у межах певної адміністративно-територіальної одиниці – села, селища, міста (ч. 1 ст. 140 Конституції))
Інтегративна	Громада створюється на базі об'єднання усіх осіб, що мешкають на певній території. Членами можуть стати громадяни держави, іноземці, особи без громадянства, котрі постійно мешкають на певній території, біженці та переміщені особи (ст. 1 Закону України від 21 травня 1997 р.)
Інтелектуальна	Підґрунтям конституювання територіальної громади є спільні інтереси жителів, які мають специфічний характер і виявляються у вигляді широкого спектра виникаючих між ними системних індивідуально-територіальних зв'язків (основний об'єкт діяльності ОТГ – питання місцевого значення (ч. 1 ст. 140 Конституції України))
Майнова	Територіальна громада є суб'єктом права комунальної власності (є власником рухомості, нерухомості, прибутків місцевих бюджетів, інших коштів, землі, природних ресурсів, що знаходяться у власності громади (ч. 1 ст. 142 Конституції України))
Фіскальна	Члени територіальної громади є платниками місцевих податків і зборів (ст. 67 Конституції України; статті 4, 6, 15 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про систему оподаткування» від 18 лютого 1997 р.)

Таблиця 2

**Перелік громад Херсонської області**

Громада	Центр	Дата створення	Район
Асканія-Нова селищна	смт Асканія-Нова	15 липня 2016 р.	Чаплинський
Бехтерська сільська	с. Бехтери	10 лютого 2017 р.	Голопристанський
Білозерська селищна	смт Білозерка	6 липня 2017 р.	Білозерський
Борозенська сільська	с. Борозенське	4 квітня 2017 р.	Великоолександрівський
Великокопанівська сільська	с. Великі Копані	12 вересня 2016 р.	Олешківський
Виноградівська сільська	с. Виноградове	9 грудня 2016 р.	Олешківський
Високопільська селищна	смт Високопілья	14 липня 2017 р.	Високопільський
Гладківська сільська	с. Гладківка	31 серпня 2016 р.	Голопристанський
Горностаївська селищна	смт Горностаївка	22 листопада 2016 р.	Горностаївський
Долматівська сільська	с. Долматівка	до 12 жовтня 2017 р.	Голопристанський
Зеленопідська сільська	с. Зелений Під	2 серпня 2016 р.	Каховський
Іванівська селищна	смт Іванівка	30 травня 2017 р.	Іванівський
Каланчацька селищна	смт Каланчак	20 липня 2016 р.	Каланчацький
Костянтинівська сільська	с. Костянтинівка	12 грудня 2016 р.	Горностаївський
Кочубеївська сільська	с. Кочубеївка	23 липня 2015 р.	Високопільський
Любимівська селищна	смт Любимівка	30 серпня 2016 р.	Каховський, Горностаївський
Мирненська селищна	смт Мирне	8 вересня 2016 р.	Каланчацький
Музиківська сільська	с. Музиківка	4 липня 2016 р.	Білозерський
Присиваська сільська	с. Григорівка	до 23 вересня 2016 р.	Чаплинський
Роздольненська сільська	с. Роздольне	до 12 жовтня 2017 р.	Каховський
Станіславська сільська	с. Станіслав	14 липня 2017 р.	Білозерський
Тавричанська сільська	с. Тавричанка	19 серпня 2016 р.	Каховський
Таврійська міська	м. Таврійськ	7 вересня 2016 р.	Новокаховська м/р, Каховський
Хрестівська сільська	с. Хрестівка	20 липня 2016 р.	Чаплинський
Чаплинська селищна	смт Чаплинка	31 серпня 2016 р.	Чаплинський
Чулаківська сільська	с. Чулаківка	27 березня 2017 р.	Голопристанський
Ювілейна сільська	с. Ювілейне	20 липня 2017 р.	Олешківський

У межах наданих громадам повноважень їм доводиться приймати управлінські рішення, що спрямовані на ефективний соціально-економічний розвиток ОТГ. Система ефективного управління територією базується на методах управління та економіко-математичному моделюванні.

Одним із дієвих методів поліпшення комерційної діяльності є SWOT-аналіз, що є основою в стратегічному плануванні розвитку території. SWOT-аналіз – це метод оцінки внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на розвиток суб'єкта аналізу.

Внутрішні чинники становлять сильні та слабкі сторони та зазвичай охоплюють такі сфери: ресурсний потенціал (капітал, трудові ресурси, природні), інноваційні надбання (авторські права, патенти), технології тощо. Розглядаються сильні сторони мають як із позиції суб'єкта, так і з позиції користувачів. При цьому вони мають співставлятися з конкурентами.

Зовнішні чинники – фактори, що зазвичай контролювати не під силу, тобто ступінь їх впливу значний, що може здійснюватися прямо або опосередковано. Серед зовнішніх чинників можна виділити можливості та загрози. Прикладами цього можуть бути економічні тенденції, демографія, політична та економічна ситуація в країні, екологія тощо.

Після заповнення таблиці аналізу необхідно подати рекомендації, стратегії, спираючись на результати. Вони мають використовувати всі сильні сторони та можливості, щоб подолати слабкі сторони та загрози.

Закордонний досвід оцінювання конкурентоспроможності території включає використання індикаторного методу [5, с. 622], базу якого становить система індикаторів, що застосовуються для проведення оцінки конкурентоспроможності об'єктів. Індикатор – це сукупність ознак, що дають змогу у формалізованому вигляді відтворити становище досліджуваного об'єкта, на їх основі сформулювати рекомендації стосовно збільшення ефективності функціонування. Кожен індикатор, своєю чергою, поділяється на низку показників, що віддзеркалюють стан окремих елементів досліджуваного об'єкта.

STEP-аналіз (від. англ. Political, Economic, Social, Technological) – інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних та технологічних аспектів навколишнього середовища, що впливають на результати діяльності об'єкта [6]. Політика регулює владу, яка, своєю чергою, визначає оточення об'єкта та доступ до ключових ресурсів для його функціонування. Економіка – створення уявлення про розподіл ресурсів на рівні держави, що є найважливішою умовою функціонування об'єкта. Вагомими також є споживчі переваги, що визначаються соці-

альною компонентою. Технологічний компонент включає тенденції у технологічному розвитку, що нерідко стають причинами змін і збитків на ринку і появи нових продуктів. Аналіз реалізується за схемою «фактор – підприємство». Результати оформлюються як матриця, в якій сформульовано фактори макросередовища та силу їх впливу, оцінена в балах, проранжована тощо. Результати дають змогу оцінити зовнішню економічну ситуацію, що складається у сфері виробництва та комерційної діяльності.

Модель аналізу Мак-Кінсі «7S» (strategy – стратегія, skill – уміння, shared values – загальноприйняті цінності, structure – структура, systems – системи, staff – персонал, style – стиль). Завдяки цьому підходу виділяються певні чинники, що мають вплив на діяльність об'єкта. До них належать: стратегія, навички, цінності, структура об'єкта, системи (правила, процеси), персонал (структура, досвід), манера поведінки. В основі методу лежать такі оціночні ознаки, як стратегічне становище об'єкта та привабливість ринку.

Стратегічне становище об'єкта пропонується визначати за такими індикаторами, як: відносний розмір об'єкта, частка ринку, зіставлена рентабельність, чистий прибуток, технологічне становище, штат.

Оцінку привабливості ринку можна здійснювати за такими показниками, як: абсолютний розмір, темпи зростання ринку, ціноутворення, структура конкуренції, галузева норма доходу.

За результатами проведеного дослідження будується матриця (рис. 1).

Недоліки методу:

а) під час проведення оцінки наведених чинників за бальною шкалою вагоме значення має суб'єктивність оцінювання;

б) сформовані рекомендації для виконання стратегії, що подані у матриці, мають поверхневий характер.

Привабливість ринку	Стратегічне становище об'єкта			
		добре	середнє	погане
	висока	Інвестувати	Інвестувати	Вибірково інвестувати
	середня	Інвестувати	Вибірково інвестувати	Виходити з ринку
	низька	Вибірково інвестувати	Виходити з ринку	Виходити з ринку

**Рис. 1. Матриця «Стратегічне становище/привабливість ринку»**

Активно застосовують традиційне управління за концепцією МВО (Management by objectives – управління за цілями). МВО – система, в якій характерні цілі функціонування встановлюються керівниками спільно з під-

леглими. Аналізується досягнутий рівень прогресу за певний період, на основі отриманих результатів призначається винагорода. Акцентується важливість перетворення спільних цілей в особисті цілі кожного працівника. У методі МВО надається перевага цілям оперативного характеру: зверху вниз, за структурою об'єкта. За концепцією МВО загальноорганізаційну мету поділяють на декілька менших цілей окремих структурних підрозділів, що, своєю чергою, можна перетворити у цілі окремих груп, а ті – у цілі діяльності окремих виконавців. При цьому цілі окремого виконавця мають сприяти досягненню цілей керівника. Якщо кожний виконавець досягає своїх цілей, тоді результату досягають і група працівників, і структурний підрозділ, і об'єкт у цілому.

Сьогодні апарат управління с. Осокорівка Нововоронцовського району Херсонської області має на меті створити об'єднану територіальну громаду. Для успішного функціонування необхідно розробити стратегічну програму діяльності. Для цього одним із базових методів стратегічного планування вибрано SWOT-аналіз. Матриця виконаного аналізу представлена в табл. 3.

Розбираючи сильні сторони як можливі напрями здійснення економічного розвитку, а слабкі сторони – як потенційні напрями діяль-

ності щодо їх зміцнення та усунення, визначатимуться пріоритетні напрями стратегічного розвитку села. Запропонована SWOT-матриця, безперечно, не є досконалою і, можливо, не враховує деяких факторів. Апарату управління доцільно застосовувати експертні системи для формування ефективної та працездатної стратегії розвитку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Методами поліпшення ефективності управління територією є: SWOT-аналіз, STEP-аналіз, модель «7S», модель МВО тощо. Для територіальних громад використання сукупності цих методів дає змогу: визначити сильні сторони та можливості для подолання слабкостей та загроз; оцінити зовнішню економічну ситуацію, що складається у сферах виробництва та комерційної діяльності; охарактеризувати стратегічне положення та привабливість ринку; розкласти головну ціль діяльності на каскад підцілей, виконання яких визначає виконання головної.

На прикладі с. Осокорівка Нововоронцовського району Херсонської області проаналізовано слабкі та сильні сторони, визначено загрози та можливості. Таким чином, територіальні громади можуть з'ясовувати свої переваги та недоліки та знаходити шляхи для поліпшення свого соціально-економічного розвитку.

Таблиця 3

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> <li>– вигідне географічне положення;</li> <li>– наявність родючої землі, придатної для обробки та вирощування с/г культур;</li> <li>– велика частка працездатного населення;</li> <li>– є зони для відпочинку;</li> <li>– наявність архітектурно-історичних споруд;</li> <li>– розвиток малого і середнього бізнесу;</li> <li>– бажання розширювати діяльність на території села;</li> <li>– вміння та досвід роботи населення в с/г;</li> <li>– екологічно чистий регіон;</li> <li>– водозабезпечення;</li> <li>– асфальтоване покриття та вуличне освітлення;</li> <li>– є міні-ринок</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недостатність фінансування для забезпечення системного соціально-економічного розвитку села;</li> <li>– застаріла матеріально-технічна база підприємств;</li> <li>– низький рівень медобслуговування;</li> <li>– відсутність фінансування для запровадження енергозберігаючих технологій;</li> <li>– недостатній збір, складування та зберігання відходів;</li> <li>– відсутність установ із переробки відходів;</li> <li>– недостатньо вакансій, робочих місць;</li> <li>– еміграція працездатного населення;</li> <li>– відсутність залізничного сполучення</li> </ul>
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> <li>– розвиток с/г-підприємств та виробництва харчових продуктів;</li> <li>– розвиток тваринництва;</li> <li>– вдосконалення транспортного сполучення;</li> <li>– підтримка роботи малого та середнього бізнесу від місцевої влади;</li> <li>– облаштування рекреаційних зон;</li> <li>– залучення інвесторів та ефективне інвестування;</li> <li>– залучення малого та середнього бізнесу до вирішення соціальних проблем села;</li> <li>– розвиток громадських організацій;</li> <li>– підвищення іміджу територіальної громади;</li> <li>– популяризація привабливості архітектурно-історичних об'єктів, організація міжнародних фестивалів;</li> <li>– туристичний розвиток</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– світова економічна криза, девальвація національної валюти;</li> <li>– політична та економічна нестабільність;</li> <li>– військові загрози;</li> <li>– недосконала законодавча база;</li> <li>– нестабільна система оподаткування;</li> <li>– несприятливий інвестиційний клімат;</li> <li>– малий досвід і неінформованість у залученні коштів із закордонних фондів;</li> <li>– застаріла комунальна інфраструктура;</li> <li>– високий рівень міграції за межі села;</li> <li>– погіршення демографічної ситуації;</li> <li>– низький рівень життя;</li> <li>– високий рівень безробіття;</li> <li>– погіршення соціальних стандартів життя;</li> <li>– екологічні та техногенні катастрофи</li> </ul>

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Соколова Н.А. Вісник Херсонського національного технічного університету / Н.А. Соколова [та ін.]. – Херсон. – 2017. – № 1 (60). – С. 224–230.
2. Територіальна громада [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Територіальна\\_громада](https://uk.wikipedia.org/wiki/Територіальна_громада).
3. Муніципальне право України : [підручник] / В.Ф. Погорілко, О.Ф. Фрицький, М.О. Баймуратов [та ін.] ; за ред. В.Ф. Погорілка, О.Ф. Фрицького. – К. : Юрінком Інтер, 2001. – 352 с.
4. Переваги добровільно об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.if.gov.ua/news/perevagi-dobrovilno-ob-yednanih-teritorialnih-gromad>.
5. Загірняк М.В. Економіка підприємства: магістерський курс : [підручник]. Ч. I / За ред. М.В. Загірняка, П.П. Перерви, О.І. Маслак. – Кременчук, 2015. – 736 с.
6. PEST-аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/PEST-аналіз>.



## РОЗДІЛ 10. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Пасічник Ю.В.

д. е. н., професор,  
 професор кафедри фінансів  
 Національного університету біоресурсів  
 і природокористування України

**РЕЦЕНЗІЯ**  
**на монографію «Фінансові ресурси**  
**розвитку національної економіки України»<sup>1</sup>**

В умовах складної соціально-економічної ситуації в Україні, гострого дефіциту капіталу, поглиблення євроінтеграційних процесів пошук джерел формування фінансових ресурсів на всіх рівнях економіки та визначення ефективних напрямів їхнього інвестування є найважливішими завданнями сьогодення. Проблема ефективного формування та управління державними фінансовими ресурсами особливо актуальна в умовах їх дефіцитності, що є наслідком кризового соціально-економічного становища України.

Заслугують схвалення структура рецензованої монографії та логічна послідовність усіх її розділів, опрацювання автором значного обсягу літературних джерел й аналітичного матеріалу, використання широкого спектру загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, що суттєво підвищує рівень обґрунтованості та достовірності одержаних результатів, які відображають проблеми формування й використання фінансових ресурсів на всіх рівнях фінансової системи держави.

У першому розділі автор розкриває теоретичні основи дослідження фінансових ресурсів суспільства, визначає їхню економічну сутність на рівні держави, суб'єктів господарювання та домашніх господарств. Визначено їх роль у забезпеченні соціально-економічних складників розвитку, зокрема: можливостей держави виконувати свої функції, безперервності процесу виробництва на підприємствах, гармонійного розвитку та високої якості життя населення. У роботі обґрунтовано, що достатність фінансових ресурсів є визначальним чинником економічного зростання національної економіки в умовах глобалізації.

Методології фінансового забезпечення розвитку національної економіки присвячений другий розділ рецензованої монографії, у якому на особливу увагу заслуговують групування методів фінансового забезпечення соціально-економіч-

ного розвитку та дослідження фінансово-кредитних інструментів формування фінансових ресурсів у сучасних умовах. У цьому розділі визначено фінансові важелі розвитку економіки України та досліджено концептуальні основи формування фінансових ресурсів суспільства на основі еволюційного підходу.

У третьому розділі монографії з'ясовано актуальні питання щодо поліпшення формування та ефективності використання фінансових ресурсів держави. Значну увагу приділено мобілізації коштів із постійних джерел як найбільш вагомому способу формування бюджетів усіх рівнів. Для поповнення фінансових ресурсів обґрунтовано способи ефективної організації державних запозичень, а також доведено доцільність спрямування коштів у сферу інвестиційно-інноваційної діяльності для стимулювання зворотних грошових потоків до бюджету держави.

Четвертий розділ монографії присвячено проблемам формування та раціонального використання фінансових ресурсів на рівні суб'єктів господарювання, де висвітлено й обґрунтовано сучасну політику управління капіталом підприємства, розроблено механізм визначення потреби у фінансових ресурсах, запропоновано алгоритм оптимізації власного та позиченого капіталу суб'єктів господарювання на основі багатокритеріального підходу, розкрито особливості залучення позикових фінансових ресурсів вітчизняними підприємницькими структурами.

Варто відзначити побудовану модель залежності рентабельності капіталу від таких чинників: рентабельності оборотних засобів у сфері виробництва, коефіцієнтів завантаженості оборотних засобів у сфері виробництва, оборотності дебіторської заборгованості, співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, співвідношення кредиторської заборгованості та позикових оборотних коштів, фінансового ризику, забезпечення власним оборотним капіталом оборотних активів та мобільності оборотних засобів.

<sup>1</sup> Дропа Я.Б. Фінансові ресурси розвитку національної економіки України : [монографія] / Я.Б. Дропа. — Львів : ЛНУ ім. І. Франка. 2017. — 426 с.

Аналіз оборотності обігового капіталу запропоновано виконувати з урахуванням таких чинників: оборотності дебіторської заборгованості, структури оборотних активів, забезпечення власним оборотним капіталом оборотних активів у сфері виробництва, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансового ризику, співвідношення кредиторської заборгованості й позикових оборотних коштів.

Автор висловлює думку, що для забезпечення зростання оборотності фінансових ресурсів необхідно підвищувати оборотність поточних активів, поліпшувати ліквідність, стежити за структурою зобов'язань (частка поточних пасивів у капіталі має бути у безпечних межах), контролювати структуру фінансових ресурсів та не збільшувати ризик неплатоспроможності до критичного рівня, фінансувати значну частину необоротних активів за допомогою власного капіталу та дотримуватися оптимального співвідношення елементів активів суб'єкта господарювання.

У завершальному розділі монографії досліджено особливості управління фінансовими ресурсами домашніх господарств як важливої ланки фінансової системи в умовах євроінтеграційних процесів в Україні. Вагомим результатом досягнуто у з'ясуванні впливу домашніх господарств на інвестиційні процеси в країні та визначенні їх ролі у формуванні інвестиційних ресурсів держави. Особливо значущими є запропоновані напрями підвищення ефективності функціонування вітчизняної фінансової системи за допомогою регулювання діяльності домашніх господарств в Україні. Автор також урахує зарубіжний досвід мобілізації й використання фінансових ресурсів сімей та з'ясовує можливості його застосування у національній економіці.

У рецензованій монографії зазначено, що з огляду на євроінтеграційний вектор в Україні необхідно змінювати структуру вкладень домогосподарств у бік підвищення питомої ваги депозитів та низькоризикових цінних паперів, що відповідатиме досвіду країн ЄС, США, Японії та ін. Для залучення тіньових готівкових валютних заощаджень населення в інвестиційні процеси на фінансовому ринку доцільно підвищувати рівень довіри до державних установ та фінансово-кредитних інституцій, стабілізувати рівень інфляції, курс національної грошової одиниці, забезпечити прозорість функціонування фондового ринку тощо. Нині головними перешкодами для зростання обсягу депозитів в Україні автор вважає недостатню облікову процентну ставку, яка здебільшого не покриває реальний рівень інфляції та невисокий ступінь довіри до вітчизняних банківських установ.

Вагомим науковим результатом виконаного дослідження є пропозиції автора щодо впровадження досвіду забезпечення житлом громадян США, Німеччини, Франції, Угорщини, Словаччини для зростання суспільного добробуту в Україні, який полягає у створенні системи будівельних заощаджень та наданні пільгових іпотечних кредитів на придбання житла. Окремо заслуговує на увагу можливість упровадження досвіду Австралії та Нідерландів щодо надання позик для здобуття освіти з метою підвищення освіченості та самостійності молоді України, особливо тієї, що проживає на депресивних територіях із низьким фінансовим потенціалом.

Позитивно оцінюючи рецензоване дослідження Я.Б. Дропи, його науково-теоретичний й методологічний рівні та практичну значимість, необхідно виокремити окремі дискусійні положення. Зокрема, доцільно було б обґрунтувати особливості формування та використання фінансових ресурсів державними позабюджетними цільовими фондами, а також висвітлити досвід формування та використання капіталу компаніями в розвинених країнах і запропонувати напрями його застосування в національній економіці. Однак ці рекомендації не знижують наукової і практичної значущості монографії та не ставлять під сумнів її загальну позитивну оцінку.

Підсумовуючи зазначене вище, можна стверджувати, що монографія є ґрунтовним науковим дослідженням, яке розкриває економічну сутність фінансових ресурсів домогосподарств, суб'єктів господарювання і держави з урахуванням поглядів вітчизняних та зарубіжних науковців, особливостей управління цими ресурсами на різних рівнях національної економіки, окреслює напрями та перспективи підвищення ефективності їх мобілізації й інвестування різними суб'єктами фінансової системи. Структурно робота відзначається логічністю побудови та послідовністю викладення матеріалу, має класичну структуру, в якій збережено пропорції та взаємозв'язок між розділами, сформовано ґрунтовні висновки й пропозиції, містяться значущі наукові результати, які можуть бути використані в практичній діяльності та навчальному процесі.

Зважаючи на це, рецензована монографія Я.Б. Дропи «Фінансові ресурси розвитку національної економіки України» належить до наукових видань, з якими доцільно ознайомитися детально, що буде корисним для науковців і практиків у сфері фінансів, аспірантам і слухачам магістерських програм за економічними спеціальностями.

## 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.

Наукове видання

# ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

*Науковий журнал*

**Випуск 23**

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 24,25. Ум.-друк. арк. 25,11.

Підписано до друку 29.12.2017. 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.