

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ  
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

# ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

*Науковий журнал*

**Випуск 34**



**Одеса  
2018**

**Головний редактор:**

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

**Заступник головного редактора:**

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

**Відповідальний секретар:**

Коркоц О.М. – кандидат економічних наук

**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 № 11 від 26.11.2018 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», 2018

## ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ  
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

<b>Михаць С.О.</b> ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗМІСТУ ОСВІТИ ЯК ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ В ХХІ СТОЛІТТІ.....	<b>6</b>
---	----------

**РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

<b>Босак А.О., Мурза В.М.</b> СВІТОВЕ ВИРОБНИЦТВО СТАЛІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ І РОЛЬ УКРАЇНИ.....	<b>10</b>
<b>Боярчук А.І.</b> НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ .....	<b>16</b>
<b>Ліщинський І.О.</b> ОНТОЛОГІЧНО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ГЛОКАЛІЗАЦІЇ.....	<b>20</b>
<b>Нікітіна А.В., Юдіна І.В.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ОСНОВ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	<b>24</b>

**РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ  
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

<b>Стеблюк Н.Ф., Копейкіна Є.В.</b> ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЙ ЇХ РОЗВИТКУ.....	<b>28</b>
<b>Урба С.І., Івончак І.О.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	<b>33</b>
<b>Шелеметьєва Т.В.</b> ПЕРЕДУМОВИ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНСЬКИХ МІСТАХ ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ.....	<b>38</b>

**РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Братута О.Г.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВА ГРУПА» ЯК ВИДОВОЇ ФОРМИ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ .....	<b>44</b>
<b>Вінюкова О.Б.</b> ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ПРОСУВАННЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СПОЖИВЧІ РИНКИ.....	<b>52</b>
<b>Зборовська О.М., Зборовський Р.В.</b> КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ БРЕНДА.....	<b>57</b>
<b>Кислюк Л.В.</b> ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	<b>64</b>
<b>Куценко І.В.</b> ВИНИКНЕННЯ ДИФУЗІЇ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	<b>68</b>
<b>Павелко В.Ю.</b> ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АВІАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АЕРОПОРТІВ УКРАЇНИ: АВІАПАЛИВОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	<b>74</b>
<b>Романенко О.О., Олійник Т.В.</b> ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПОЗИЦІЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	<b>78</b>
<b>Селезньова О.О.</b> КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	<b>83</b>

<b>Тодосійчук В.Л.</b> ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	<b>87</b>
<b>Трут О.О.</b> МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ІНДИВІДУАЛЬНОЇ ТА ГРУПОВОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ .....	<b>92</b>
<b>Чмерук Г.Г., Краліч В.Р., Бурлакова І.А.</b> ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	<b>97</b>
<b>Чупрін Є.С.</b> ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	<b>101</b>
<b>Ширяєва Н.Ю., Ажаман І.А.</b> КРИТЕРІЇ ДІАГНОСТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЙ.....	<b>107</b>
<b>Ширяєва Н.Ю., Думанская В.В.</b> МЕНЕДЖМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ АКТИВОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	<b>111</b>
<b>Яковлев В.І.</b> ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	<b>115</b>
<b>РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Рибіна Л.О., Стадніченко Л.М., Іншина І.В.</b> СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	<b>121</b>
<b>Стегней М.І., Бошинда І.М., Попфалуші В.Я.</b> РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	<b>125</b>
<b>РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
<b>Братюк В.П., Біла М.М.</b> АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	<b>129</b>
<b>Хандій О.О.</b> СОЦІАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ.....	<b>134</b>
<b>РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
<b>Другова О.С., Фень В.А.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	<b>138</b>
<b>Жерліцин Д.М., Оглобліна В.О.</b> НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	<b>142</b>
<b>Іршак О.С., Лещук І.Я.</b> СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....	<b>145</b>
<b>Колеснік Я.В., Землякова І.С.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	<b>150</b>
<b>Мацук З.А.</b> РЕЙТИНГОВІ АГЕНЦІЇ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ .....	<b>154</b>
<b>Огородник В.В., Козьмук Н.І.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКУ З ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ.....	<b>158</b>
<b>Sydorchuk A.A.</b> CONCEPTS OF EFFECTIVE USE OF FINANCIAL RESOURCES FOR TERRITORIAL COMMUNITIES.....	<b>163</b>

<b>Ситник Н.С., Субицька Д.Я.</b> БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ.....	<b>167</b>
<b>Ярема Б.П., Ролько А.В.</b> СУЧАСНА ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	<b>171</b>
<b>РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
<b>Акімова Н.С., Наумова Т.А., Топоркова О.В.</b> ПОСЛУГИ З НАДАННЯ КАЛЬЯНУ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....	<b>176</b>
<b>Коновалова К.Т., Макарова А.С.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ НЕЮ.....	<b>181</b>
<b>Кугай І.В.</b> МЕТОДИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....	<b>184</b>
<b>Ларікова Т.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРОСТРОЧЕНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	<b>189</b>
<b>Підпригора І.В., Харіна І.В., Кірюшкіна Ю.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ.....	<b>195</b>
<b>РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>	
<b>Волонтир Л.О.</b> ІНФОРМАЦІЙНА ЛОГІСТИКА БІЗНЕС-СТРУКТУР МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	<b>198</b>
Новий вид наукових послуг.....	<b>203</b>

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ  
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИТРАНСФОРМАЦІЯ ЗМІСТУ ОСВІТИ  
ЯК ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ В ХХІ СТОЛІТТІTRANSFORMATION OF EDUCATION'S CONTENT  
AS ECONOMIC INDUSTRY IN XXI CENTURE

*У статті розглянуто основні підходи до визначення навичок й умінь ХХІ ст., якими повинні володіти працівники в найближчому майбутньому. Проаналізовано можливий вплив майбутніх тенденцій технологічного розвитку на зміст освіти як галузі економіки. Описано вплив основних груп навичок і умінь на формування необхідних характеристик робочої сили. Визначено потрібні навички, що забезпечуватимуть швидку адаптивність до умов як сьогодення, так і найближчого майбутнього. Розглянуто характеристики робочої сили, потрібної для забезпечення економічного розвитку.*

**Ключові слова:** освіта, вміння й навички, креативність, глобалізація, зміна робочих місць.

*В статье рассмотрены основные подходы к определению навыков и умений XXI в., которыми должны обладать работники в ближайшем будущем. Проанализировано возможное влияние будущих тенденций технологического развития на содержание образования как отрасли экономики. Описано влияние основных групп навыков и умений на формирование необходимых*

*характеристик рабочей силы. Определены нужные навыки, обеспечивающие быструю адаптивность к условиям как настоящего, так и ближайшего будущего. Рассмотрены характеристики рабочей силы, необходимой для обеспечения экономического развития.*

**Ключевые слова:** образование, умения и навыки, креативность, глобализация, изменение рабочих мест.

*The article deals with the main approaches to the definition of "skills and abilities of the XXI century", which should be typical of workers in the near future. The possible influence of future trends of technological development on the content of education as an industry is analyzed. The influence of the main groups of skills and abilities on the formation of the necessary characteristics of the labor force is described. The necessary skills which will ensure fast adaptability to the conditions of both present and the near future are defined. The characteristics of the workforce needed to ensure economic development are considered as well.*

**Key words:** education, skills and abilities, creativity, globalization, changing jobs.

УДК 338.49

**Михаць С.О.**

к.е.н., старший викладач,  
доцент кафедри економіки  
та менеджменту

Дрогобицький державний педагогічний  
університет імені Івана Франка

**Постановка проблеми.** За останні двадцять років світ різко змінився. Цифрові технології кардинально змінили способи комунікацій та співпраці. Зміни відбуваються швидко. Наш світ стає дедалі більше залежний від працівників, які можуть вирішувати проблеми. Такі тенденції вимагають змін у навчальному процесі. У ХХІ ст. навчання переходить від переважно пасивної до активної форми. Замість того щоб зосереджуватися на вмісті спеціально підібраних підручників, студенти тепер можуть навчатися за допомогою власних досліджень. Мета освіти повинна полягати в забезпеченні такого навчального середовища для студентів, яке насамперед сприяє особистому розвитку. Це дасть змогу студентам, а в недалекому майбутньому працівникам, вирішувати різні типи складних проблем, з якими вони зіштовхнуться в реальному житті, бо в нестабільному динамічному середовищі технологічних змін освіченіші робітники мають більше переваг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значна кількість науковців приділяє чимало уваги проблемам розвитку освіти, а саме впливу цивілізаційних зрушень на зміст самої освіти.

Над питаннями розвитку системи освіти як галузі економіки працюють такі вітчизняні науковці, як О.А. Грішнова, І.С. Каленюк, О.В. Куклін, В.І. Куценко, В.М. Новіков, Л.І. Паращенко, Н.І. Холявко, Л.І. Цимбал, Л.М. Яременко та ін. Водночас для підвищення ефективності освіти в підготовці робочої сили слід детальніше визначити, як нові об'єктивні умови, зокрема процеси глобалізації, автоматизації, впливають на її розвиток.

**Постановка завдання.** Мета статті – визначити, як саме тенденції економічного розвитку за останнє десятиліття змінили вимоги до підготовки робочої сили, а також з'ясувати, які саме вміння й навички будуть потрібні працівникам майбутнього.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Майбутні сценарії розвитку політичного, соціального, культурного та економічного секторів залежатимуть від внеску теперішніх студентів. Більше ніж коли-небудь освіта повинна бути орієнтована на майбутнє, поставши перед лицем приголомшливих науково-технічних нововведень та змін, безпрецедентними соціально-економічними викликами та можливостями, дивовижними соціально-політичними реформами та культур-

ним відродженням. Переосмислюючи зміст освіти, для того щоб упоратися зі швидкими змінами XXI ст., слід пам'ятати, що інновації, технології та дослідження є незамінними інструментами освіти. Неспроможність упроваджувати інновації загалом означає повторення вчорашніх навчальних програм та стратегій, що лише серйозно поставить під загрозу репутацію освіти як одного зі складників процесу економічного розвитку. Освітні інновації обов'язкові й, без сумніву, стануть ефективними, якщо будуть засновані на наукових дослідженнях, дотримуватимуться систематичного підходу до навчального процесу та збагачені технологіями в освіті (наприклад, використання програмних засобів та програмного забезпечення).

Навчальні заклади в XXI ст. повинні стати «нервовими» центрами, місцем, де вчителі та студенти спілкуватимуться зі своїм оточенням та місцевою громадою. У такому новому середовищі викладачі ставатимуть не так інструкторами, як «диригентами» інформації, надаючи дітям можливість самостійно перетворювати свої знання на майстерність.

Щоб навчати в XXI ст., вчителі та адміністратори повинні розвивати та підтримувати у студентів інтерес до матеріалу, показуючи, як ці знання застосовуються в реальному світі. Вони також повинні намагатися підвищити допитливість у студентів, що допоможе їм навчатися протягом усього життя.

Є багато навичок, необхідних для того, щоб робоча сила у XXI ст. переходила на якісно новий рівень. Суть освіти має полягати в наданні студентам навичок, потрібних їм для досягнення успіху в цьому новому світі, та допомозі з підвищення їх упевненості у використанні цих навичок. З такою великою кількістю легкодоступної інформації основні навички XXI ст. повинні зосереджуватися більше на розумінні цієї інформації, обміні та використанні її розумними способами.

Коаліція P21 («Партнерство для освіти XXI століття») визначила чотири «навички сьогодення» [1]:

- креативність;
- критичне мислення;
- комунікативність;
- уміння співпрацювати.

Ці чотири навички не слід розглядати як окремі «педагогічні завдання» чи навіть предмети, а як завдання, які слід «вплітати» в усі навчальні плани та стратегічне планування освітніх курсів. Вони повинні бути частиною кожного заняття так само, як навчання основ кожного предмету.

Креативність полягає у тому, щоб осмислювати інформацію за допомогою нових способів, створюючи нові зв'язки та вигадуючи інноваційні розв'язання проблем. Критичне мислення полягає в аналізі інформації та критичному осмисленні певних заяв чи тверджень. Комунікативність полягає у

здатності розуміти суть речей так, щоб чітко поділитися ними з іншими людьми. Співпраця стосується колективної роботи та розкриття колективного «генія групи», який більший за суму його частин.

Є й інші важливі навички, що входять до цих чотирьох сфер. Підприємництво можна вважати окремою майстерністю. Дослідження та вирішення проблем теж. Емоційний інтелект (EQ) – це один із найважливіших елементів успішної роботи та відносин. Отже, зміст освіти повинен полягати в тому, щоб розширювати можливості студентів завдяки навичкам, що готуватимуть їх до швидкозмінного світу, а не «наповнювати» їх змістом, актуальним для минулого.

Футурист Елвін Тоффлер красномовно сказав: «Неграмотними XXI століття не будуть ті, які не вміють читати й писати, але ті, які не вміють вчитися, розучуватися та переучуватися» [2].

Деякі дослідники виділяють 16 основних умінь і навичок, які розділяють на три основних групи: 1) основи грамотності, 2) компетенції та 3) якості характеру [3].

До *основ грамотності* відносять:

– писемність (уміння читати, писати й розуміти суть прочитаного);

– основи арифметики (вміння використовувати цифри та інші символи, щоб розуміти й виражати кількісні співвідношення);

– наукову грамотність (уміння використовувати наукові знання й принципи, щоб розуміти навколишній світ і перевіряти власні гіпотези);

– грамотність у сфері інформаційних і комунікативних технологій (уміння використовувати і створювати технології на основі контенту, включаючи пошук і обмін інформацією, вміння відповідати на питання, вміння взаємодіяти з іншими людьми і знання основ програмування);

– фінансову грамотність (уміння розуміти й застосовувати концептуальні та прикладні аспекти фінансів на практиці);

– культурна та громадянська грамотність (уміння розуміти, цінувати, аналізувати й застосовувати знання з гуманітарних наук).

Здатність мислити критично та творчо, співпрацювати з іншими та спілкуватися готує студентів до кар'єрного успіху, а також надає їм можливість вести щасливіше, здоровіше життя. Залучення освіти в актуальні процеси XXI ст. вимагає активного пошуку нових способів виконувати завдання та підтримувати зв'язки зі світом поза системою освіти.

Розглянувши тенденції трансформації змісту освіти як галузі підготовки робочої сили в одній із найрозвинутіших економік світу, слід відзначити, що наступні 10–15 років робочі місця в Сполучених Штатах будуть сформовані на підставі демографічних тенденцій, технологічних досягнень та економічної глобалізації. Формування здорової політики праці вимагатиме розуміння того, як

ці тенденції розвиватимуться і впливатимуть на обсяги та структуру зайнятості, особливості робочого місця та компенсаційні структури, що надаються роботодавцями [4].

Обсяги робочої сили США продовжуватимуть збільшуватися, але набагато повільніше, тоді як її структура буде переорієнтуватися на більш збалансований розподіл за віком, статтю, расою чи етнічною групою. Уповільнення темпів зростання обсягів робочої сили може ускладнити процес прийняття компаніями на роботу найманих працівників у періоди сильного економічного зростання, хоча невеличке зростання обсягів може досягатися завдяки людям похилого віку, жінкам із дітьми, неповносправним та іншим соціальним групам. Імміграційна політика є ще одним важелем зміни обсягів та складу робочої сили. Багато країн переживають повільніше зростання робочої сили та старіння населення в більших масштабах, даючи нову порівняльну перевагу Сполученим Штатам.

За останнє десятиліття, незважаючи на позитивний поштовх технологій, зростання продуктивності праці сповільнилося у 30 з 31 країни з розвиненою економікою. Зокрема, у Сполучених Штатах із середньорічного темпу зростання 2,5% протягом 1995–2005 рр. показник зменшився до 1,0% за період 2005–2015 рр. Будь-яке збільшення сукупної продуктивності, хай навіть і через провадження штучного інтелекту (ШІ), може видаватися привабливим способом [4].

Темпи технологічних змін майже напевно прискоряться – чи завдяки досягненням інформаційних технологій (ІТ), біотехнології або таких галузей, як нанотехнології, – за найближчі 10–15 років. Синергія між різними технологіями та навчальними дисциплінами призведе до поліпшення досягнення результатів досліджень та розробок, виробничих процесів та природи продуктів і послуг. Подальші технологічні досягнення, як можна сподіватися, надалі підвищуватимуть попит на висококваліфіковану робочу силу, підтримуватимуть зростання продуктивності праці та мінятимуть організацію бізнесу й характер робочих відносин.

Майбутня сфера впливу економічної глобалізації буде ще ширшою, ніж раніше, і вплине на промисловість та ті сегменти робочої сили, які в минулому були відносно ізольовані від конкуренції, пов'язаної з міжнародною торгівлею. Нова ера глобалізації, ознаменована зростанням торгівлі проміжними та кінцевими товарами й послугами, розширенням потоків капіталу, швидшою передачею знань і технологій та мобільним населенням, частково є результатом швидких комунікацій та передачі інформації завдяки ІТ-революції. Незважаючи на те що в деяких галузях економіки частина робочих місць буде втрачена й це призведе до короткострокових і довгострокових наслідків

для потерпілих працівників, втрати цих робочих місць будуть компенсовані збільшенням зайнятості в інших секторах.

Швидкі технологічні зміни та посилення міжнародної конкуренції вимагають особливої уваги до навичок та підготовки робочої сили, зокрема здатності адаптуватися до змін технологій та зміни попиту на продукцію. Зміна природи ділових організацій та дедалі більша важливість знань, потрібних для виконання робіт, також сприяють збільшенню важливості нефункціональних когнітивних навичок, таких як абстрактні міркування, розв'язання проблем, комунікації та співпраця. У цьому контексті освіта та навчання стають безперервним процесом протягом усього життєвого циклу, що передбачає підготовку та перепідготовку, яка триває навіть після першого виходу на ринок праці. Слід забезпечити можливості для продовження навчання протягом усього життя як на робочому місці, так і через традиційні державні та приватні навчальні заклади.

За період із 1969 по 1999 р. частка робочих завдань, що вимагають експертного мислення та складних комунікацій, різко й неухильно зростала; але на початку 1980-х років частка завдань, що вимагають планового мислення або рутинної ручної роботи, зменшилася [5].

Низка чинників полегшує перехід до більш децентралізованих форм організації бізнесу, включаючи перехід від вертикально інтегрованих фірм до більш спеціалізованих фірм, що передають деякі свої функції зовнішнім підрядникам. Деякі сектори можуть складатися з «е-лансерів» (підрядник, що виконує роботу онлайн), підприємств з одного чи кількох працівників, пов'язаних електронними мережами на глобальному ринку для товарів і послуг. У загальнішому плані ми можемо сподіватися переходу від більш постійних робочих місць до менш постійних, навіть нестандартних трудових відносин (наприклад, самозайнятості) та робочих схем (наприклад, дистанційної роботи). Це може бути особливо привабливим для майбутніх працівників, що прагнуть збалансувати трудові та сімейні зобов'язання, або таких працівників, як інваліди та літні люди, що отримали б вигоду від альтернативних способів організації.

Економісти ринку праці Річард Мернейн із Гарвардського університету та Френк Леві з Массачусетського інституту технологій, США, зафіксували, як комп'ютеризація збільшує попит на деякі види навичок, навіть якщо вона й водночас ліквідує багато високооплачуваних робочих місць [6]. Хоча комп'ютери ще не «виконують усю роботу» в усіх галузях економіки, вони дедалі частіше виконують більшу частину рутинної роботи.

Тепер загальноновизнаним є те, що сучасний світ характеризується як дедалі більше інтегрований, взаємопов'язаний або взаємозалежний. Щодо



«навичок і вмінь XXI століття», про які йшлося раніше, то часто можна почути, що студентам більше не буде потрібно вивчати предмети, які традиційно забезпечують навчальні плани [7]. Мовляв, навіщо знати й пам'ятати весь «матеріал» із кожного предмету, якщо його завжди можна просто й швидко знайти за допомогою «Гугл», а за допомогою стільникового телефону можна розв'язати всі математичні завдання, що постануть у повсякденному житті. Після того як учнів навчили читати, хіба школи не повинні зосередитися на тому, щоб учити «як думати» й як використовувати технології для самостійного навчання? Тепер багато компаній воліють вибудовувати таку організаційну структуру, де працівники відчуватимуть велику автономію й особисту відповідальність за виконувану роботу. Самі роботи набувають дедалі більше ознак колективного характеру, коли робочі групи самоорганізуються й стають відповідальнішими за виконання великих проектів. Такі тенденції вимагають від робочої сили володіння такими навичками, як: здатність працювати в командах; навички критичного мислення; усні презентаційні навички; письмові комунікативні навички; здатність використовувати новітні технології; готовність розглядати громадянські та глобальні проблеми; здатність проводити дослідження, щоб дізнатися про проблеми та концепції.

Найважливіші навички, що виходять за рамки базової грамотності, які сьогодні потрібні студентам, – це вміння «споживати» інформацію, критично її осмислювати та ефективно висловлювати свою точку зору. Потрібна наявність цілих систем, а не лише окремих учителів чи відділів, щоб зосередити увагу на навчанні цим навичкам. Коли йдеться про критичне мислення, потрібна взаємодія людини з людиною, і машини це поки що не зможуть замінити.

У звіті enGauge визначено чотири кластери навичок, необхідних для успішного виконання завдань на робочому місці: 1) «цифрова грамотність» (різні компетенції, потрібні для виконання робіт у XXI столітті); 2) творче мислення, яке включає в себе здатність мислити нешаблонно; 3) ефективна комунікативність, тобто здатність чітко спілкуватися з різними співрозмовниками; 4) висока продуктивність, яка буде вимогою успіху на робочому місці в XXI ст. [7].

Роботодавці вважають уміння критичного мислення/розв'язання проблем найголовнішою компетенцією майбутніх працівників, бо кількість завдань на робочих місцях, що вимагають таких навичок, невпинно зростає. Крім того, через підвищення кваліфікаційних вимог до багатьох робочих місць завдяки впливу технологій і зміні в структурі корпоративних ієрархій володіння такими вміннями більше не прерогатива лише випускників найвищих рівнів освіти.

Наголос слід робити на поліпшенні якості трудових ресурсів за допомогою освіти, зміст якої повинен бути трансформований згідно з дійсним ступенем технологічного і промислового розвитку. Відповідна освіта потрібна як основа для ефективнішого навчання на виробництві. Але слід остерігатися сліпого копіювання освітніх систем, бо розвиток того чи іншого рівня освіти залежить, насамперед, від соціально-економічного становища самої країни.

**Висновки з проведеного дослідження.** Конкурентоздатність країни визначається поєднанням рівнів початкової, середньої і вищої освіти і тим, як освітня система взаємодіє з рівнем розвитку країни і станом технологій.

Підсумовуючи, можна виділити такі основні думки щодо того, які знання й навички знадобляться більшості студентів у майбутньому й які має забезпечувати освіта в XXI ст.: а) інформаційна грамотність; б) медійна грамотність; в) ІКТ-грамотність (інформація, комунікація і технології).

Ресурси, інвестовані в освіту сьогодні, можуть призвести до підвищення добробуту населення тільки через декілька років, коли люди з низьким рівнем доходів почнуть діставати вигоди від збільшення заробітної плати, більшої можливості в забезпеченні зайнятості й поліпшеній ефективності використання ресурсів домогосподарств.

Додаткова освіта та перепідготовка роблять інтереси людини більш різнобічними, людина стає мобільніша й краще розуміє можливості працевлаштування, і, як наслідок, у державі з'являється робоча сила значно ліпшої якості. Вибір, який ми робимо сьогодні щодо того, як навчати населення та скільки вкладати коштів у ці програми, визначатиме майбутній рівень зростання економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Skills for Today Research Series (2017). URL: <http://www.p21.org/our-work/4cs-research-series>.
2. URL: [https://en.wikiquote.org/wiki/Talk:Alvin\\_Toffler](https://en.wikiquote.org/wiki/Talk:Alvin_Toffler).
3. European Skills, Competences, Qualifications and Occupations (ESCO), Partnership for 21st-Century Skills, enGauge, Brookings and Pearson. URL: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1042>.
4. Karoly L.A., Constantijn W.A. Panis. The 21st Century at Work. Forces Shaping the Future Workforce and Workplace in the Unated States. RAND Corporation. URL: <http://www.rand.org/>.
5. Silva E. Measuring skills for the 21st century. Washington, DC: Education Sector, 2008. 30 p.
6. Levy F. & Murnane R.J. Key competencies critical to economic success. Gottingen, Germany: Hogrefe & Huber Publishers, 2001. P. 165.
7. enGauge. 21st Century Skills: Helping Students Thrive in the Digital Age. URL: [https://www.cwasd.k12.wi.us/highschl/newsfile1062\\_1.pdf](https://www.cwasd.k12.wi.us/highschl/newsfile1062_1.pdf).

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО  
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИСВІТОВЕ ВИРОБНИЦТВО СТАЛІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ І РОЛЬ УКРАЇНИ  
WORLD STILL PRODUCTION: TRENDS, PROBLEMS AND ROLE OF UKRAINE

*У статті розглянуто світові тенденції виробництва і споживання сталі. Встановлено основні глобальні проблеми виробництва сталі та проблеми, специфічні для України. Вивчено іноземний досвід подолання описаних проблем. Ідентифіковано місце України у світовому виробництві сталі, проаналізовано причини зменшення її частки глобального ринку. Виділено чинники відновлення міжнародної конкурентоспроможності та розроблено напрями формування стратегії продажу сталі на світовому ринку.*

**Ключові слова:** металургійна промисловість, виробництво сталі, вплив виробництва та переробки сталі на навколишнє середовище, інновації у виробництві сталі, переробка сталі, міжнародна конкурентоспроможність.

*В статье рассмотрены мировые тенденции производства и потребления стали. Установлены основные глобальные проблемы производства стали и проблемы, специфические для Украины. Изучен иностранный опыт преодоления описанных проблем. Идентифицировано место Украины в мировом производстве стали, проанализированы причины уменьшения ее доли*

*глобального рынка. Выделены факторы восстановления международной конкурентоспособности и разработаны направления формирования стратегии продаж стали на мировом рынке.*

**Ключевые слова:** металлургическая промышленность, производство стали, влияние производства и переработки стали на окружающую среду, инновации в производстве стали, переработка стали, международная конкурентоспособность.

*The article deals with world trends of production and consumption of steel. The basic global problems of steel production and problems specific to Ukraine are being established. The foreign experience of overcoming the described problems is studied. Ukraine's place in the world steel industry has been identified, the reasons for reducing its share of the global market have been analyzed. The factors of restoration of international competitiveness are highlighted and directions of formation of strategy of sale of steel on the world market are formed.*

**Key words:** metallurgy, steel production, the impact of steel production and processing on the environment, innovations in the production of steel, steel processing, international competitiveness.

УДК 339.56:669.1

**Босак А.О.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Мурза В.М.**

студентка  
Національний університет  
«Львівська політехніка»

**Постановка проблеми.** Сталь є одним із найважливіших інженерно-будівельних матеріалів, який використовується для виробництва широкого спектру товарів – від побутових пристроїв і транспортних засобів до військової техніки і величезних інженерних споруд. Виробництво сталі і торгівля нею є стратегічними конкурентними перевагами окремих країн та їх угруповань, капіталовкладення в металургійну промисловість та видобуток відповідної сировини є пріоритетними як на рівні державних бюджетів розвинутих країн, так і з боку транснаціональних корпорацій. Чорна металургія, крім ливарних виробництв, потребує гірничо-збагачувальних підприємств, феросплавних і коксохімічних заводів, величезної за обсягами і технологічною оснащеністю інфраструктури. Світові тенденції виробництва сталі швидкозмінні – технологічне лідерство переходить від одних країн до інших, змінюється структура витрат, попиту і пропозиції, зростає рівень політизованості галузі і, відповідно, тиск на ціни сталеливарної продукції.

Оскільки сталь є одним з основних експортних товарів України, потрібно визначити оптимальну стратегію поведінки на зовнішніх ринках. Формування такої стратегії потребує вивчення

кон'юнктури світового ринку сталі, вивчення проблем, які виникають у світових лідерів та проєктування цих проблем на вітчизняні умови. Міжнародна конкурентоспроможність вітчизняної сталеливарної продукції знижується, тому потрібно дослідити чинники, які її визначають, та сформувати відповідну державну політику.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Світовий ринок сталі є предметом дослідження науковців із різних галузей наук. Технологію виробництва сталі та її вплив на навколишнє середовище досліджували І.Х. Гонзалез, Дж. Камінські [1], В. Сміл [2]. Взаємний вплив економічних чинників на виробництво сталі висвітлено у роботах М. Портера [3], А. Букур, Г. Доброте, С. Опрен-Стана, К. Тенесеску [4]. Технологічним, економічним та управлінським інноваціям у металургійній промисловості присвячено роботи Д. Бурчарт-Корол, М. Піхлак, М. Кручека [5] та О.О. Шапурова [6]. Різномірні процеси та проблеми переробки сталі відображено в роботах С. Паулюка, Ю. Кондро, С. Накамури, К. Накадзіми [7], К. Бродбента [8], І.М. Сотника, Ю.О. Мазіна [9]. Проблеми міжнародної торгівлі сталлю проаналізовані у працях В. Кивчі [10], В.І. Шатохи [11], О.О. Шапурова [6].

Згадані праці з різних боків висвітлюють проблеми світового ринку сталі, однак не відображають сучасних аспектів міжнародної конкурентоспроможності сталеливарної продукції України.

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення основних чинників відновлення міжнародної конкурентоспроможності сталеливарної продукції України. Для досягнення мети слід: 1) виявити тенденції виробництва і споживання сталі; 2) встановити основні проблеми виробництва сталі та дослідити шляхи їх подолання; 3) ідентифікувати місце України у світовому циклі виробництва і споживання сталі; 4) пов'язати світові проблеми ринку сталі з вітчизняними і виділити напрями розвитку вітчизняного виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За даними Світової асоціації сталі (World Steel Association), світове виробництво сталі із 770,4 млн. т у 1990 р. збільшилося до 1 691,2 млн. т у 2017 р. (середньорічний приріст – 3%) [12]. Структура лідерів виробництва сталі суттєво змінилася: у 1990 р. 24,9% світового виробництва сирової сталі припадало на країни ЄС, 14,3% – на Японію і 11,6% – на США; у 2000 р. трійка лідерів: ЄС (22,8%), Китай (15,1%), Японія (12,5%). Із 2007 р. Китай стає лідером виплавки сталі (36,6%), нарощує свою частку, яка на 2017 р. становила 49,2% (далі йдуть ЄС із часткою 10% і Японія – 6,2%). Частка України скоротилася з 1990 р. у 5,3 рази (із 7,1% до 1,3%), а РФ – удвічі (з 8,8% до 4,2%) (рис. 1).

Західні науковці виділяють чотири основні проблеми, гострота яких напряму залежить від обсягів виплавки сталі:

1. Управління твердими відходами. Виробництво сталі призводить до отримання великої кількості твердих відходів. Виробники продукції все активніше шукають способи ефективного використання твердих відходів та зменшення витрат корисних ресурсів.

2. Надлишкова потужність. Світовий обсяг виробництва сталі у 2015 р. скоротився на 3%, а в 2016 р. – ще на 1% за рахунок азіатських виробників. У 2017 р. відбулося зростання на 5%. Через перевиробництво експорт Китаю зріс, натомість деякі великі виробники з ЄС та США призупинили свої внутрішні операції, щоб компенсувати дешевий імпорт із Китаю і зекономити на експлуатаційних витратах. Як наслідок – різке падіння цін на сталь, утрата тисяч робочих місць у Luxembourg's ArcelorMittal, South Korea's Posco, US Steel. До того ж виснажується високоякісна сировина.

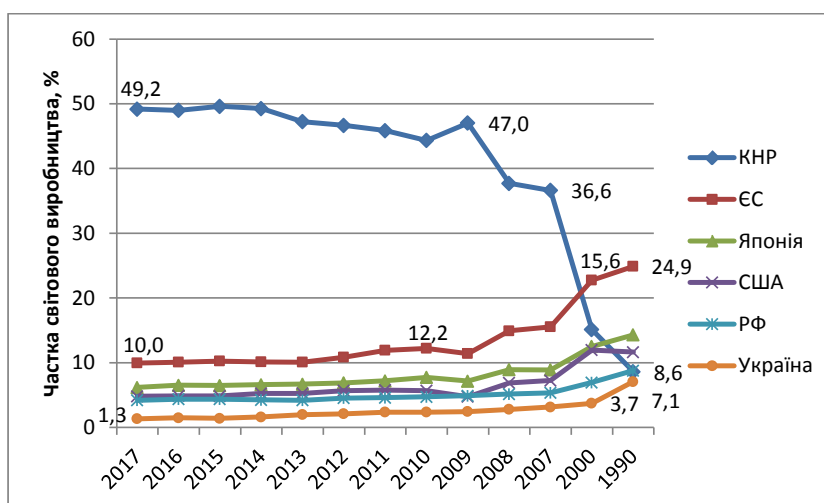


Рис. 1. Частки країн у виробництві сирової сталі [12]

3. Забруднення навколишнього середовища. Використання неякісної сировини викликає забруднення навколишнього середовища. Збільшення обсягів виробництва викликає надмірні викиди CO<sub>2</sub> і, як наслідок, зміни клімату та погіршення стану довкілля [13].

4. Зростання попиту. Збільшення рівня урбанізації країн третього світу та розвиток інфраструктури промислово розвинутих країн призводять до зростання споживання сталі. Зміна структури споживання виводить конкуренцію на світовому ринку сталі на новий рівень.

Виплавка сталі технічно складна, металургійна промисловість пов'язана з іншими секторами світової економіки. Виробництво є матеріало- та енергоємним, ресурси розміщені нерівномірно. Первинне виробництво сталі (72% світового виробництва) потребує залізної руди, вугілля, вапняку та брухту, а також використання великих об'єктів інфраструктури. Вторинне виробництво сталі (28% світового виробництва) використовує брухт та електроенергію на менших заводах. Кінцева енергоємність сталеливарної промисловості становить 4,76% світового енергоспоживання [12].

Зростання виробництва сталі в Китаї призвело до різкого збільшення світового попиту на сировину. За 2000–2017 рр. глобальний експорт залізної руди збільшився з 0,5 млрд. т до 1,7 млрд. т, а експорт металургійного вугілля – з 180 млн. т до 315 млн. т [13]. Зростання попиту на сировину призвело до зниження її якості, що негативно вплинуло на екологічну ефективність виплавки сталі. Екологічні стандарти зростають, а погіршення погодних умов і нещасні випадки зменшують стабільність поставок сировини. Циклон Деббі у 2017 р. призвів до скорочення поставок металургійного вугілля в Австралії на 10 млн. т, що сильно вдарило по ринку високоякісного коксованого вугілля.

Китай змушений обмежувати пропозицію сталі, реформувати свої екологічні стандарти та заходи

з охорони довкілля. Закриття застарілих індукційних печей призвело до збільшення виробництва сирової сталі через маршрут BF–BOF<sup>1</sup>, а отже, зміни попиту на металургійне вугілля [10; 14].

Витрати на виробництво сталі все ще низькі порівняно з її заміниками. Алюміній має високу вартість через більшу технологічну потребу в енергії. Тому використання сталі є оптимальним для підтримання сталого розвитку світової економіки завдяки зниженню витрат на розроблення і прогнозованим наслідкам глобальної конкурентоспроможності [4, с. 7].

Металургія є основним джерелом викидів парникових газів (ПГ) та забруднення повітря. Прямі викиди CO<sub>2</sub> в металургії становлять 3,7% загального обсягу викидів CO<sub>2</sub> від спалювання палива. На сталеплавильне виробництво спрямовано багато зусиль із приводу боротьби з глобальними змінами клімату (Європейська система торгівлі викидами) [1, с. 25].

Враховуючи зростаюче населення світу та великий незадоволений попит на сталь у країнах із низьким та середнім рівнями доходу в країнах Азії, Латинської Америки та Африки, немає жодних можливостей для тривалої абсолютної дематеріалізації<sup>2</sup> в усьому світі: це може бути тимчасовим зниженням, але в перспективі глобальне споживання сталі зростатиме. Відносна дематеріалізація (на одиницю маси кінцевого продукту або на одиницю національного ВВП) продовжуватиметься, суспільство зможе отримати більше користі та підвищити стандарти життя з поступовим зниженням витрат на сталь. Усі основні технології виготовлення сталі та заліза, такі як доменні печі (BF), основні кисневі печі (BOF), електродугові печі (EAF), неперервне відливання, тепер технічно оснащені, так само як і супровідні процеси (видобуток вугілля, залізна руда та флюсуєчі матеріали, виробництво коксу, агломерату та гранул).

Якщо в 1900 р. сталь не мала жодної конкуренції, то з 1920-х років розпочалося великомасштабне виробництво алюмінію та його сплавів (титан, молібден). У другій половині ХХ ст. почалося впровадження пластиків, а виникнення нових композиційних матеріалів зменшило попит на сталь у традиційних галузях машино- і приладобудування. Відносна дематеріалізація сталі (частка сталі в загальній масі конкретних продуктів) стала тенденцією сучасного виробництва, це призвело до абсолютної дематеріалізації сталі у розвинутих країнах із повільно зростаючим населенням [2, с. 203–204].

<sup>1</sup> BF-BOF process – blast furnace-basic oxygen furnace process – виробництво сталі з використанням технологічного комплексу «доменна піч – кисневий конвертер».

<sup>2</sup> Дематеріалізація – це поступове зниження обсягів (ваги) матеріалів, витрачених на виготовлення одиниці кінцевого продукту, а також зміни виробничих процесів, результатом яких є скорочення проміжних матеріальних витрат [9].

<sup>3</sup> CCS (Carbon Capture and Storage) – вловлювання і зберігання вуглецю.

Із 1960-х років почалися пошуки шляхів зменшення енергозатрат галузі та скорочення викидів шкідливих речовин. За 1960–2010 рр. питоме споживання енергії зменшилося на 40%, приблизно на 50% зменшилися викиди CO<sub>2</sub>, на 98% – викиди пилу [2, с. 190].

Використання будь-якого матеріалу впливатиме на прогрес заміщення та досягнення відносної, а потім й абсолютної сукупної дематеріалізації та виникнення нових виробничих процесів. Сталі доведеться розділити частину своїх ринків з іншими матеріалами. Комбінація фізичних характеристик та замічних витрат для алюмінію, пластмас і композиційних матеріалів визначатиме, наскільки швидко й як далеко цей процес поширяться. Актуальними є також спроби заміни коксу деревним вугіллем для скорочення викидів CO<sub>2</sub> від металургійної промисловості.

Проблема забруднення навколишнього середовища залишається основною у світовому виробництві сталі. Існує кілька ініціатив, спрямованих на зменшення викидів ПГ у сталеливарній промисловості.

ULCOS (Ultra-Low Carbon dioxide Steelmaking) є найбільш розвинутою європейською спільною ініціативою щодо скорочення викидів ПГ у виробництві сталі. ULCOS об'єднує основні металургійні заводи ЕС, інженерних партнерів, університети та НДІ. Програму продовжуватимуть до 2025 р. У програмі ULCOS було визначено чотири технології прориву, спрямовані на скорочення викидів CO<sub>2</sub> щонайменше на 50% порівняно з найкращою практикою 2004 р.

За програмою прориву CO<sub>2</sub> AISI (Американський металургійний інститут) було визначено дві інноваційні технології для зменшення викидів CO<sub>2</sub>: 1) окислений розплавлений електроліз (OPE) – зменшення частки залізної руди шляхом електролізу; 2) плавка в підвищеному стані з водневим дуттям – зменшення залізної руди в суспензії, з водневим відновленням.

Японська металургійна федерація проводить науково-дослідну програму «Швидке зниження CO<sub>2</sub> у процесі виробництва сталі за допомогою інноваційних технологій Cool Earth 50 (COURSE 50). Метою програми є розроблення інноваційних технологій виробництва сталі, які зможуть зменшити викиди CO<sub>2</sub> на 30%. CCS<sup>3</sup> та зменшення кількості залізної руди воднем є двома новими технологіями, визначеними у цій програмі.

Відповідно до POSCO (програма прориву CO<sub>2</sub> в Кореї), інноваційні технології для зменшення викидів CO<sub>2</sub> на сталеливарних заводах – це CCS, що використовує надлишок тепла та аміаку, фіксацію CO<sub>2</sub>, використовуючи морський біологічний шлак, виробництво водню з побічних продуктів газів від процесу виробництва сталі та відновлення тепла від спечених руд.

Згадані програми потребують великих інвестицій. Більшість програм базуються на технології CCS. У країнах ЄС подібні технології мають нижчу ймовірність упровадження через менші обсяги виробництва і великі витрати, до того ж викиди CO<sub>2</sub> у Європі відносно малі. Металургійні заводи ЄС упроваджуватимуть технології Corex/Finex ironmaking, MIDREX, Energiron/HYL, DSP (Direct Sheet Plant) та CCS тільки у разі різкого збільшення виробництва [5, с. 120].

Перспективною є технологія HIsarna, розроблена в рамках проекту ULCOS. Вона поєднує в собі компоненти двох технологій: Cyclone Converter Furnace (CCF, циклонний пічний конвертер) та HIs melt™ Smelt Reduction Vessel (SRV, апарат рідкофазного відновлення) (рис. 2). У процесі HIsarna виробляється досить чистий вуглекислий газ, який із незначним очищенням можна використовувати.

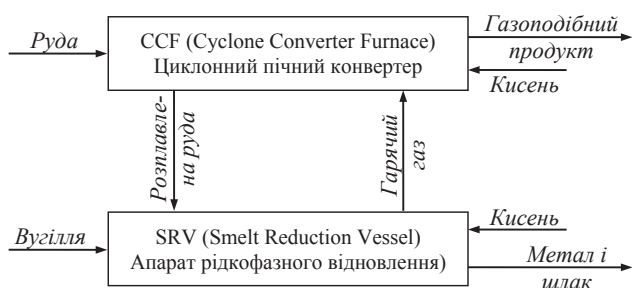


Рис. 2. Схема технології HIsarna [11, с. 98]

Ця технологія потребує реактора, в якому залізна руда зріджується у високотемпературному циклоні та опускається до дна реактора, де вводять порошок вугілля. Порошкове вугілля реагує з розплавленою рудою для одержання рідкого заліза, а газ, що вилітає із реактора HIsarna, концентрує CO<sub>2</sub> [15]. Технологія дає можливість пропустити багато етапів попередньої обробки і вимагає менш жорстких умов якості сировини. Це зменшує споживання енергії та викидів CO<sub>2</sub> на 20%, скорочує викиди дрібних частинок, діоксиду сірки та оксиду азоту. Позитивними ефектами є також: виготовлення чавуну з сировини нижчої якості без коксування вугілля; переробка відходів оксидів, шлаків та оцинкованого брухту; вища енергоефективність; нижчі витрати сталі через низький рівень Si, P в гарячому металі; проекти Greenfield з меншими капітальними витратами [16].

Ще один інноваційний винахід – вершина для доменної печі (TGRBF), створена для вторинної переробки CO і H<sub>2</sub> – є альтернативою для підвищення продуктивності доменної печі, яка дає змогу ефективніше використовувати вуглець і водень, а також зменшити викиди CO<sub>2</sub>. У верхній частині доменної печі для переробки газу (TGRBF) кисень потрапляє до доменної печі замість гарячого повітря, щоб видалити N<sub>2</sub> у переробленому

газі. Частина перероблених газів, що містять CO і H<sub>2</sub>, знову використовується як відновлювач у BF. CO<sub>2</sub> з переробленого газу зберігається. Ця технологія ще не була розгорнута на комерційній основі, але є центром інтенсивних досліджень та розробок у програмі ULCOS [14].

Більшість виробів із високоякісної сталі, яка спочатку виготовляється для машинобудування, згодом переробляють на арматурні бруски для залізобетону або іншу гарячекатану конструкційну сталь, тоді як приблизно до 20% сталі втрачається під час переплавки. Більшу частину сталі можна буде використовувати як високоякісну, якщо підприємства з переробки відходів зможуть її очистити. Однак типовий термін придатності високоякісної сталі – 30–50% від звичайного строку служби будівель, тому така сталь потребує переплавки частіше.

Стратегії матеріальної ефективності, такі як подовження терміну служби та підвищення рівня відновлення брухту, можуть полегшити ситуацію. Подальший регіональний розподіл споживчої сталі залежить від регіону споживання та схем торгівлі на різних стадіях циклу переробки. У США лише 40–50% сталі в зареєстрованих легкових автомобілях до 2100 р. залишиться в країні, а частка металу, яка, як і раніше, забезпечує корисну послугу, може бути нижчою ніж 20%. Більша частина збитків накопичується у США, а продукти, що містять переплавлену сталь, поширюються по всьому світу (Африка, Європа та Китай отримують приблизно по 15%) [7, с. 87].

Деякі перероблені продукти, такі як арматура, вимагають мінімальної обробки, тоді як більш високотехнологічній інженерній сталі потрібні додаткові металургійні та технологічні способи переробки, щоб відповідати жорсткішим специфікаціям. Остаточна економічна цінність продукту не визначається переробленим умістом, є багато прикладів високоякісних продуктів, які містять велику кількість переробленої сталі. Деякі вироби зі сталі виготовляються за стандартним маршрутом, тому що специфікації сталі мають невелику кількість залишкових елементів, тож досягнути найбільшої рентабельності можна за більшого використання первинного матеріалу. Здебільшого брухт із низькою кількістю залишкових елементів вимагає вищої ринкової ціни через легкість обробки.

Зростаючий світовий попит на сталь призводить до постійного поглинання металобрухту. Вторинної сировини бракує через проблеми у його збиранні, адже рівень виробництва сталевих продукції є високим, а термін служби продуктів – тривалий. Доступність металобрухту збільшить частку сталі, виробленої способом EAF. Постійне вдосконалення установок із переробки металобрухту та сегрегація його типів брухту є ще одним напрямом підвищення ефективності галузі [8, с. 1660].

В Україні чорна металургія є однією з провідних галузей та рушійною силою розвитку інших галузей економіки, зокрема машинобудування, будівництва, вугільної, коксохімічної, енергетичної, транспортної галузей тощо. Продаж чорних металів станом на 2017 р. становить 20% експорту (8,7 млрд. дол. США). У 2017 р. Україна займала 12-ту позицію за експортом сталі (15,2 млн. т) і четверту – за нетто-експортом (13,8 млн. т) [17].

За останні шість років металургійне виробництво отримує в середньому 10 млрд. грн. щороку. У 2010–2015 рр. капітальне інвестування металургії збільшилося в 1,85 рази (на 5,75 млрд. грн.). Питома вага металургії в капітальних інвестиціях країни становить 4–5%. Питома вага металургійної індустрії в капітальних інвестиціях промисловості з кожним роком зростає і досягла рівня 14,23% у 2015 р.

На міжнародному ринку конкурентоспроможність української сталі знизилася. Фізичний обсяг виробництва сталі зменшився в 2,4 рази порівняно з рівнем 1990 р. (з 54,6 до 22,7 млн. т), а частка у світовому експорті – у 5,3 рази (з 7,1% до 1,3%). Технологія виробництва відстала: частка мартенівської сталі – близько 23%. Мартенівський спосіб виплавки сталі досі використовують тільки дві країни – Україна та Росія. Провідні виробники сталі використовують киснево-конверторне виробництво та електричний спосіб. Китай має 93,9% виробництв із киснево-конверторним способом; Індія має 57,3% підприємств з електричним способом; США виробляє 65% сталі в електричних печах. Україна на 72% використовує киснево-конверторний спосіб, але має найменший відсоток електричного виробництва сталі у світі.

Формально інноваційною діяльністю в металургії України займається 65 підприємств, із них витрачають кошти на внутрішні та зовнішні НДР – 37%, усі інші кошти використовуються на придбання інноваційних машин та обладнання. Із цих 65 підприємств упроваджують інновації тільки 54 (83%). Із кожним роком їх кількість скорочується. Номінально загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність збільшився з 1 до 7 млрд. грн., але на внутрішні та зовнішні НДР кошти не спрямовуються, їхня питома вага у загальному обсягу витрат – 0,2%. У 95–99% випадків інноваційна діяльність металургійних підприємств фінансується за рахунок власних коштів. Обсяг реалізованої інноваційної продукції зменшився на 8%, кількість упроваджених нових технологічних процесів скоротилася вдвічі. Майже 50% інноваційної продукції реалізовується за межі України. Вартість реалізованої продукції зменшилася практично на 1 млрд. грн. [6, с. 171–173].

Інноваційні проекти, спрямовані на оновлення та модернізацію виробництва, у металургії були реалізовані у період 2010–2012 рр. Група «Метінвест» модернізувала ПАТ «Снакіївський металур-

гійний завод» (доменний цех, сталеплавильне та прокатне виробництва), ПАТ «Азовсталь» (повітряно-роздільна установка, установка прискореного охолодження товстолистового стану), ПАТ «ММК ім. Ілліча» (установка вдування пило-вугільного палива, листопрокатний стану, слябінг), МК «Запоріжсталь» (агломераційна машина, високотехнологічна газоочистка з двома потужними електрофільтрами, ексгаустерне відділення, компресорна станція, технологія вдування пиловугільного палива, слябінг, тонколистовий стан). Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» завершила будівництво установки з вдування пиловугільного палива на ПАТ «Алчевський металургійний комбінат», увела в експлуатацію машину безперервного литва заготовок та побудувала установку «піч-ківш» на ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е. Дзержинського». Компанія «Інтерпайп» увела в експлуатацію сучасний електросталеплавильний комплекс ТОВ «МЗ «Дніпросталь». ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» завершило будівництво машини безперервного литва заготовок.

Окрім описаних чотирьох глобальних проблем виробництва сталі (тверді відходи, надлишкові потужності, викиди ПГ, структура попиту), українське сталеливарне виробництво має ще й такі загрози: 1) відстала технологія і зношені основні фонди більшості металургійних підприємств; 2) непрозора структура ринку, нечесна внутрішня конкуренція; 3) втрата контролю над значною частиною виробничих потужностей на Донбасі; 4) низький рівень інноваційності; 5) незрозуміла і непослідовна державна політика щодо виробництва сталі.

Виходячи з результатів проведених досліджень [18, с. 78–81] та властивостей національної конкурентоспроможності М. Портера [3], основними чинниками відновлення конкурентоспроможності вітчизняної сталеливарної продукції є такі: 1) поліпшення факторних умов, насамперед, за рахунок переорієнтації на альтернативні джерела поставки сировини та енергоносіїв, упровадження нових технологій та розвитку персоналу; 2) використання зміни умов попиту на зовнішніх ринках збуту – ринки слаборозвинутих країн нарощують обсяги споживання сталі, тому слід зробити все можливе, щоб на них закріпитися; 3) підтримання споріднених та підтримуючих галузей: вугледобування, атомної енергетики, важкого машинобудування; 4) зміна державної стратегії регулювання сталеливарного виробництва – від субсидій до націоналізації, від започаткування програм технічного співробітництва до лобювання інтересів вітчизняних виробників на міжнародному рівні.

Стратегія відновлення конкурентоспроможності вітчизняної сталеливарної продукції на міжнародних ринках повинна будуватися на основі теорій співвідношення факторів виробництва

Хекшера-Оліна та вирівнювання цін на фактори виробництва Хекшера-Оліна-Самуельсона [19, с. 36–40]. Поліпшити ресурсне забезпечення напряму важко, а отримати переваги за рахунок урахування співвідношення затрат праці і капіталу з подальшими цілеспрямованими змінами цих співвідношень цілком можливо.

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

Сталь залишається основним конструктивним матеріалом, структура її споживання нерівномірно змінюється у різних країнах, однак світовий обсяг її виробництва зростатиме принаймні ще кілька десятиліть. Використання альтернативних сплавів і композитних матеріалів поволи витісняє сталь на ринках розвинутих країн, однак третій світ нарощуватиме її споживання у зростаючих масштабах. Цей чинник повинні враховувати вітчизняні виробники сталі. Основними світовими проблемами виробництва сталі є потреба переробки твердих відходів, недовантаження виробничих потужностей, викиди шкідливих речовин та зміна структури попиту. Українська сталеливарна промисловість має додаткові проблеми, пов'язані з відсталими технологіями і зношеним обладнанням, утратою виробничих потужностей і внутрішніх ринків сировини, непрозорою структурою ринку і викривленою конкуренцією. Основний напрям розв'язання цих проблем – інноваційний розвиток, який дасть змогу зменшити негативний вплив на екологію і витрати на виробництво та переробку сталі.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

- Hidalgo Gonzalez I., Kaminski J. The iron and steel industry: a global market perspective. Kraków: Instytut Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energi PAN. 2011. Tom 27, Zeszyt 3. P. 5–28.
- Smil V. Still the Iron Age: Iron and Steel in the Modern World. Amsterdam: Elsevier Ltd. : Butterworth-Heinemann, 2016. P. 268.
- Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран; пер. с англ. И.В. Квасюка и др.; под ред. В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
- Economic and Qualitative Determinants of the World Steel Production / A. Bucur, G. Dobrotă, C. Oprean-Stan, C. Tănăsescu. Basel: Metals Journal, 2017.
- Innovative technologies for greenhouse gas emission reduction in steel production / D. Burchart-Korol, M. Pichlak, M. Kruczek. Metalurgija 55. 2016. P. 119–122.
- Шапуров О.О. Аналіз сучасних тенденцій у металургії: інноваційно-інвестиційний розвиток та конкурентоспроможність на світовому ринку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. Вип. 11. С. 168–173.
- Regional distribution and losses of end-of-life steel throughout multiple product life cycles – Insights from the global multiregional MaTrace model / S. Pauliuk, Y. Kondo, S. Nakamura, K. Nakajima. Resources, Conservation and Recycling. 2017. № 116. P. 84–93.
- Broadbent C. Steel's recyclability: demonstrating the benefits of recycling steel to achieve a circular economy. The International Journal of Life Cycle Assessment. 2016. № 21(11). P. 1658–1665.
- Сотник І.М., Мазін Ю.О. Дематеріалізація як чинник підвищення конкурентоспроможності виробництва. Простір і час сучасної науки: матеріали Восьмої Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (19–21 квітня 2012 р.). К.: Меганом, 2012. Ч. 2. С. 49–51.
- Çiftçi B. The challenges ahead for the steelmaking materials markets. World Steel Association, 2017. URL: <https://www.worldsteel.org/media-centre/blog/2017/steelmaking-materials-markets.html>.
- Шатоха В.І. Сталій розвиток чорної металургії: монографія. Дніпро, 2015. 184 с.
- Steel Statistics / World Steel Association AISBL. URL: <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics.html>.
- Environmental sustainability / World Steel Association. URL: <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/sustainability/environmental-sustainability.html>.
- Top Gas Recycling Blast Furnace / The Institute for Industrial Productivity. URL: <http://ietd.iipnetwork.org/content/top-gas-recycling-blast-furnace-0>.
- Hirsana: Game change in the steel industry / Tata steel. URL: [https://www.tatasteeleurope.com/static\\_files/Downloads/Corporate/About%20us/hisarna%20factsheet.pdf](https://www.tatasteeleurope.com/static_files/Downloads/Corporate/About%20us/hisarna%20factsheet.pdf).
- The Hlsarna Ironmaking Process / Tata steel. 2014. P. 5.
- Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2017 році / Державна служба статистики України. 2017. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt\\_u/tsztt1217\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1217_u.htm).
- Босак А.О., Мурза В.М. Світовий ринок сталі: торгіві тенденції, конкуренція і можливості України. Збірник тез доповідей міжнародної наукової Інтернет-конференції «Інформаційне суспільство: технологічні, економічні та технічні аспекти становлення» (Тернопіль, 15 травня 2018 р.). Тернопіль, 2018. Вип. 28. С. 78–81.
- Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / А.О. Босак, О.Ю. Григор'єв, Ю.В. Малиновський, В.П. Далик; 2-е вид., перероб. і доп. Львів: Міські інформаційні системи, 2018. 364 с.

## НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

### WAYS TO IMPROVE OF THE MANAGEMENT INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF AN ENTERPRISE AS THE BASIS FOR ORGANIZING FOREIGN TRADE

УДК 339.5

**Боярчук А.І.**

к.е.н., доцент кафедри  
зовнішньоекономічної діяльності  
Херсонський національний  
технічний університет

*У статті розглянуто основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств загалом. Проведені дослідження дали змогу згрупувати негативні чинники впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств (зовнішні та внутрішні). Визначено напрями розвитку та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.*

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, міжнародні економічні відносини, глобалізація, міжнародна торгівля, регулювання.

*В статье рассмотрены основные проблемы внешнеэкономической деятельности предприятий в целом. Проведенные исследования позволили сгруппировать негативные факторы влияния на развитие внешнеэкономической деятельности*

*предприятий (внешние и внутренние). Определены направления развития и улучшения внешнеэкономической деятельности предприятий.*

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, международные экономические отношения, глобализация, международная торговля, регулирование.

*The article deals with the main problems of foreign economic activity of enterprises as a whole. The conducted studies allowed to group the negative factors of influence on the development of foreign economic activity of enterprises: external and internal. The directions of development and improvement of foreign economic activity of enterprises.*

**Key words:** foreign economic activity, international economic relations, globalization, international trade, regulation.

**Постановка проблеми.** Взаємозалежність міжнародних економік визначають зміни у зовнішньоекономічній діяльності більшості підприємств. Значна роль міжнародної торгівлі стимулює активне створення сучасних методів роботи у змінюваному середовищі. Оскільки міжнародна діяльність для окремих підприємств залишається одним з основних джерел отримання прибутку та інвестицій, то підприємства намагаються організувати виробництво та збут продукції з більшою ефективністю.

Торгівля на міжнародній арені має низку переваг та особливостей, а здійснення зовнішньоекономічних операцій зумовлює формування та реалізацію певних цілей, розроблення стратегічних напрямів, пов'язаних із виходом на глобальні ринки.

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

Питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства знайшли своє відображення в працях зарубіжних представників: Дж. Барні, І. Ансофф, К. Боумен, П. Друкер, К. Ендрюс, Б. Карлофф, Е. Кассельс, Ф. Котлер. Дослідженню проблеми виходу на новий ринок в умовах нестабільного середовища присвятили свої праці такі вчені, як: О. Бойко, М.І. Карлін, О.А. Івашко, Е.М. Вороніна, О.П. Градов, І.Б. Гурков, В.Л. Власюк, Є. Довгань, В.С. Єфремов, Г.І. Кіндрацька, Ю.А. Корчагін, В.Д. Немцов, С.О. Попов, М.Г. Саєнко.

**Постановка завдання.** Складний фінансово-економічний стан багатьох українських підприємств, значні витрати, які необхідні для виходу на міжнародний ринок, зумовлюють необхідність

визначення пріоритетних напрямів розвитку та оптимальних варіантів поліпшення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. У зв'язку із цим актуальним є дослідження основ поліпшення зовнішньоекономічної діяльності підприємств для управління міжнародною торгівлею, розроблення пропозицій щодо шляхів їх удосконалення.

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

Здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність підприємства, зазвичай передусім проводиться аналіз її ефективності, визначаються його сильні та слабкі сторони. Для досягнення економічного ефекту від зовнішньоекономічної діяльності першочергово вдосконалюється виробництво експортної продукції, яке дає змогу одержати найбільшу валютну виручку на одиницю витрат, та імпортування товарів, власне виробництво яких викликало б найбільші затрати на одиницю вкладених валютних коштів.

Оцінку внутрішнього середовища підприємства – його силу і слабкість, зовнішні можливості та загрози – зазвичай називають SWOT-аналізом. SWOT-аналіз – це визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що витікають з його найближчого оточення (внутрішнього і зовнішнього) [1].

Внутрішнє середовище підприємства формується залежно від його місії і мети, яке визначається і зовнішнім середовищем. Внутрішнє середовище підприємства складається з кадрів, техніки, технології, інформації, організації виробництва й управління тощо [2, с. 319]. Під час розроблення



стратегії підприємства сильні сторони мають пріоритетне значення в досягненні конкурентних переваг. Розвиток сильних сторін сприяє розвитку підприємства у цілому й є запорукою ефективної діяльності [2, с. 321].

Наступним кроком є зведення результатів у загальну таблицю для SWOT-аналізу. Так, на прикладі ТВО «Новокаховський електромеханічний завод», використовуючи основні моменти зі списків слабких, сильних сторін підприємства, загроз і можливостей створено SWOT-аналіз (табл. 1).

Під час проведення дослідження поліпшення напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначено, що певні відмінності технічних норм і стандартів українських підприємств та іноземних ускладнюють транскордонну торгівлю і потребують узгодження стандартів, а отже, це призводить до зумовлення не лише часткового технічного переоснащення, а й пошуку нових підходів до управління підприємством. Таким чином, для забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємствам, які виходять або посилюють свої позиції на міжнародному ринку, слід посилювати конкурентоспроможність власних товарів за рахунок проведення стандартизації, модернізації виробничої лінії або технічного переоснащення.

З урахуванням особливостей підприємства маємо можливість розробити функціональну модель механізму прийняття управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства, на прикладі ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» (рис. 1). Передусім управління здійснюється на основі мети та місії підприємства. Під час оцінки зовнішньоекономічної діяльності повинні враховуватися чинники зовнішнього середовища, конкурентні переваги товару.

Після проведеного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» було встановлено, що підприємство випускає продукцію з високою собівартістю. Попри зростання доходів підприємства собівартість продукції досягає великих значень. Таким чином, можна значно підвищити ефектив-

ність виробництва, при цьому знизивши собівартість виготовленої продукції.

Пропонуємо у цьому разі знизити собівартість виготовлення електродвигунів та обробки металу шляхом модернізації виробничого обладнання. Підприємство використовує застарілі методи обробки металу, тому доцільно було б закупити більш модернізовані металообробні верстати, наприклад систему лазерної різки у німецької компанії Surplex, яка входить до числа найбільших аукціонних будинків промислового сектору Європи та спеціалізуються на купівлі та продажі б/у, нових верстатів для обробки металу і деревини.

Вартість системи лазерної різки FINN-POWER LU6-B становить €73 500. Необхідно звернути увагу на те, що компанія Surplex стягує аукціонний збір у розмірі 15% від вартості товару. Відповідно до контракту, умовами поставки системи лазерної різки є FCA. Компанія Surplex зобов'язана доставити товар перевізнику у відповідне місце та відповідний час.

Для запобігання транспортним ризикам підприємству слід використовувати такі методи зниження ризиків [3]:

- технічні методи, які засновані на впровадженні різних технічних заходів, наприклад систему протипожежного контролю;

- правові методи, такі як страхування, застава, неустойка (штраф, пеня), гарантія, завдаток тощо;

- організаційно економічні методи – комплекс заходів, спрямованих на попередження втрат від ризиків у разі виникнення несприятливих обставин (розподіл ризику між учасниками, страхування, резервування коштів на покриття непередбачених утрат).

Розрахунок із продавцем за товар здійснюється на умовах 100% у розрахунку Інкасо. Тобто компанія Surplex доручає банку одержати від ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» за посередництвом банку платіж проти передачі документів, що засвідчують відвантаження товару, виконання робіт або надання послуг.

З огляду на те, що підприємство ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» прагне до практичної реалізації інноваційних заходів шляхом придбання нового обладнання, яке призведе

Таблиця 1

**SWOT-аналіз діяльності ТВО «Новокаховський електромеханічний завод»**

	<b>Сильні сторони (S)</b>	<b>Слабкі сторони (W)</b>
Внутрішнє середовище	1. Відносно невеликий штат організації. 2. Високоякісна продукція. 3. Гнучка політика керівництва. 4. Кваліфіковані кадри. 5. Добра репутація у клієнтів.	1. Складність росту, розширення виробництва. 2. Постійне зростання собівартості продукції. 3. Залежність напряму діяльності від постачальників. 4. Висока енергоємність виробництва.
	<b>Можливості (O)</b>	<b>Загрози (T)</b>
Зовнішнє середовище	1. Збільшення обсягів виробництва. 2. Вихід на нові ринки збуту. 3. Налагодження роботи з постачальниками інших мегарегіонів. 4. Зниження собівартості.	1. Зростання темпів інфляції. 2. Збільшення цін на матеріали. 3. Зростаючий конкурентний тиск.



Рис. 1. Стандартна модель механізму прийняття управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

до скорішого отримання прибутку та підвищення обсягів продукції, що випускається, потрібно шукати нові, більш привабливі ринки збуту товару.

З вищезазначеного випливає така пропозиція щодо поліпшення управління діяльністю підприємства. Слід зауважити, що значні сприятливі зміни відбулися останнім часом у взаємодії України та держав – членів Європейського Союзу, зокрема щодо можливостей зростання експорту вітчизняних товарів до Європейського Союзу. Таким чином, пропозиція стосується географічного розширення ринку збуту до країн Європейського Союзу, передусім до Польщі. Відомо, що для виходу на ринок Європейського Союзу підприємству необхідно мати не тільки високоякісну та конкурентоспроможну продукцію, але й мати маркування СЕ, всю необхідну технічну документацію.

ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» не має свого представництва у Європейській економічній зоні, тому для виходу на європейський ринок пропонуємо розробити технічну документацію, отримати сертифікацію та нанести маркування СЕ. Вибір процедури сертифікації залежить від технічної специфікації товару та його Підприємство ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» функціонує у нестабільному економічному середовищі, якому притаманний нестабільний обмінний курс валют. Для забезпечення надійності проведення експортних операцій та зменшення ризиків утрат прибутку радимо скористатися страхуванням ризиків валютного курсу. Із багатьох можливих видів страхування валютного курсу пріоритет надається використанню валютного опціону. Метою страхування експорт-

них операцій є захист вітчизняних підприємств від утрат під час виконання експортного контракту або перед відправленням товарів, наданням послуг (ризик виробництва) або ж після відправки (ризик кредитних зобов'язань) [4].

Призначення валютних опціонів полягає у захисті власника від несприятливих коливань валютних курсів. Водночас якщо валютний курс змінився у сприятливому для власника напрямку, то опціон дає можливість скористатися перевагами. У цьому разі власник може обміняти валюту за вигіднішим ринковим курсом, не користуючись опціоном [51]. Таким чином, валютний опціон обмежує валютний ризик учасника ринку, пов'язаний зі змінами валютних курсів. Розмір ризику під час використання опціону як інструменту страхування валютних ризиків обмежується розміром опціонної премії.

Використання валютних опціонів підприємством ТВО «Новокаховський електромеханічний завод» для страхування валютних ризиків доцільне [5]:

- під час захисту експортних або імпорتنих товарів, які чутливі до зміни цін, виражених у конкретній валюті;

- під час публікації прейскурантів на власні товари в іноземній валюті;

- для підтримки комерційної пропозиції на укладання контрактів.

Для виходу на зовнішній ринок можна, наприклад, вибрати польську компанію *Mikon Maszyn*, яка нерідко співпрацює з українськими підприємствами. Компанія є виробником машин для виробництва збірних бетонних будівельних елементів. *Mikon Maszyn* також спеціалізується на виробництві високоякісної техніки, комплексних виробничих ліній і супутнього обладнання.

**Висновки з проведеного дослідження.** У ході дослідження управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в умовах глобалізації середовища визначено певні особливості. Насамперед на діяльність підприємства може впливати низка чинників, які як негативно, так і позитивно позначаються на діяльності, пов'язаній із міжнародною торгівлею.

Зовнішньоекономічна діяльність в умовах нестабільного середовища завжди пов'язана з низкою ризиків. Усі ризики виникають унаслідок дії різноманітних чинників. Джерела ризику за проявом поділяють на дві групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні джерела ризику формуються у зовнішньому середовищі системи, і повністю уникнути їхньої дії неможливо (природні, політичні, соціальні, макроекономічні чинники). Внутрішні дже-

рела ризику (персонал, техніка, технологія) виникають усередині системи, їх наявність й активність значно залежать від дій суб'єкта ризику.

Для ефективного проведення зовнішньоекономічної діяльності підприємства здебільшого краще застосовувати методи попередження та скорочення ризиків.

У зовнішньоекономічній діяльності, приймаючи саме обґрунтовані стратегічні рішення з урахуванням можливих чинників їхнього впливу на стосунки в міжнародній торгівлі, керівництво підприємства значно зменшить ризики понесення непередбачуваних утрат. Таким чином, діяльність є ефективною тоді, коли управління підприємством є гнучким та швидко адаптується до змін міжнародної торгівлі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гарбузюк О.О. Оцінка внутрішнього та зовнішнього середовища фірми. КНІ. 2010. С. 1–3. URL: [http://www.rusnauka.com/8\\_DNI\\_2009/Economics/43458.doc.htm](http://www.rusnauka.com/8_DNI_2009/Economics/43458.doc.htm).
2. Терещенко Т.В. Теорія організації: навч. посіб. Хмельницький: Хмельн. ун-т управління та права, 2015. 335 с.
3. Ризики в ЗЕД та їх страхування. URL: <http://library.if.ua/book/54/3969.html>.
4. Ляльчак З.С., Двуреченський М.В. Перспективи розвитку страхування експортних операцій в Україні у післякризовий період та в умовах глобалізації. Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації: III Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених і студентів. 2015. № 3. С. 17–20.
5. Валютні опціони – як інструменти хеджування валютного ризику. URL: <http://library.if.ua/book/92/6405.html>.
6. Кабушкин Н.І. Основи менеджменту. Мінськ: БГЕУ, 2003. 98 с.
7. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ: Знання, 2013. URL: [http://pidruchniki.com/1584072010629/finansii/finansoviy\\_menedzhment](http://pidruchniki.com/1584072010629/finansii/finansoviy_menedzhment).
8. Аналіз фінансової діяльності підприємства. URL: <http://www.managerhelp.org/hoks-395-3.html>.
9. Савицький Г.В. Облік, контроль та аудит: теоретико-методологічний аспект. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2013. № 2(66). С. 1–11.
10. Умови поставки FCA. URL: <https://www.cargo-ukraine.com/uk/fca/>.
11. Технологічні процеси в машинобудуванні. URL: [http://stud.com.ua/36285/tehnologichni\\_protsesi\\_v\\_mashinobuduvanni](http://stud.com.ua/36285/tehnologichni_protsesi_v_mashinobuduvanni).
12. Грицай О.І. Оцінка ефективності витрат на інноваційні технологічні процеси у машинобудівних підприємствах. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2014. № 2. С. 1–3.

## ОНТОЛОГІЧНО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ГЛОКАЛІЗАЦІЇ

### ONTOLOGY AND CONCEPTS OF GLOCALIZATION

*У статті розглянуто та систематизовано теоретичні підходи до розуміння суті процесу глокалізації. Представлено тристороннє трактування глокального: як процесу (глокалізація), як соціальних умов (глокальність) та як ідеології світогляду чи рекомендації до практичних дій (глокалізм). Виокремлено три вектори прояву впливу локально-глобальних відносин із погляду диференціалів впливу.*

**Ключові слова:** глобалізація, локалізація, глокалізація, «простір потоків», «простір місць».

*В статье рассмотрены и систематизированы теоретические подходы к пониманию сути процесса глокализации. Представлена трехсторонняя трактовка глокального: как процесса (глокализация), как социальных условий (глокальность) и как идеологии*

*мировоззрения и рекомендации к практическим действиям (глокализм). Выделены три вектора проявления влияния локально-глобальных отношений с точки зрения дифференциалов воздействия.*

**Ключевые слова:** глобализация, локализация, глокализация, «пространство потоков», «пространство мест».

*The paper is devoted to systemizing of the theoretical approaches to understanding the essence of glocalization. The tripartite interpretation of the glocal process is presented: as a process (glocalization), as social conditions (glocality), and as ideology or recommendations for practical actions (glocalism). Three «vectors» of the mutual influence of local-global connectivity are singled out.*

**Key words:** globalization, localization, glocalization, «space of flows», «space of places».

УДК 339.9.01

Ліщинський І.О.

к.е.н., доцент,  
докторант кафедри  
міжнародної економіки  
Тернопільський національний  
економічний університет

**Постановка проблеми.** Глобалізація, яка відбувається у сучасному світі, виявилася дуалістичною, багатовимірною та складнішою порівняно з більшістю її теоретично інтерпретованих моделей. Це призвело до виникнення парадоксу: з посиленням глобалізаційних процесів спостерігається більша потреба у локальній специфіці. При цьому Р. Робертсон стверджує, що глобальні і локальні тенденції є «...взаємодоповнюючими та взаємопроникаючими, хоча в окремих ситуаціях можуть суперечити одна одній».

Економічні та політичні події останнього десятиліття ознаменували певний реванш дезінтеграційних процесів у глобальному суспільстві та зумовили підвищення актуальності глокалізаційних та фрагментаційних дискурсів. Повернення до практики торговельного та інвестиційного протекціонізму провідних держав світу, прихід до влади численних ультраправих політичних сил, загострення воєнних конфліктів, сепаратистських рухів, випадків тероризму – ці та інші чинники викликають певний песимізм серед дослідників та посилюють сучасний різновид «агорофобії» та «повернення до історії» серед практиків. Проте глобальний «простір потоків» усе ж залишається об'єктивною реальністю, що пронизує локальний «простір місць», трансформуючи його і трансформуючись при цьому сам.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи розуміння суті та специфіки формування процесів глокалізації досліджували такі вчені, як Р. Робертсон, М. Кастельс, Х. Хондкер, Б. Тернер, С. Радхакрішнан, Дж. Ріцер, К. Вайт, В. Роудометоф та ін.

Складність і суперечливість процесів глокалізації визначає необхідність детального теоретичного переосмислення підходів до її розуміння. Існують

невирішені питання, пов'язані з особливостями розвитку процесів глокалізації.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у систематизації підходів до трактування глокалізації та виявленні її особливостей на сучасному етапі розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Семантично термін «глокалізація» (англ. *glocalization*) є гібридом двох слів: «глобалізація» та «локалізація» і в широкому розумінні позначає «...прояв тенденцій до універсалізації та партикуляризації сучасних соціальних, політичних та економічних систем» [1].

Однією з причин популярності теорії глокалізації є її різкий контраст із теорією модернізації за В. Росту [2], що протягом десятиліть домінувала у соціальних науках і передбачала неминучість наслідування всіма цивілізаціями етапів поступу, через які пройшла західна цивілізація. Ідея глокалізації заперечувала уявлення про те, що весь світ із плином часу безваріантно стане більш демократичним, більш капіталістичним, більш орієнтованим на споживання і т. д.

Однак варто зауважити, що етимологія терміна «глокалізація» до кінця не з'ясована. Згідно з Оксфордським словником нових слів від 1991 р., концепція глокалізації походить від японського принципу «дочакука» (япон. 土着化 – робити щось по-своєму), що спочатку використовувався в сільському господарстві для підкреслення необхідності адаптації фермерських технологій до локальних умов [3]. Водночас у самій Японії словосполучення «глобальна локалізація» частіше асоціюється з головним виконавчим директором *Sony Corporation* А. Моріта, котрий використовував цей вираз у корпоративній рекламній та брендинговій стратегії протягом 1980–1990-х років [4].

Перша достовірно підтверджена згадка терміна «глокальний» зафіксована в промові М. Ланге під час виставки в м. Бонн (Німеччина) у травні 1990 р. для характеристики експонату Г. Бенкінга під назвою «Чорна скринька природи: кубик Рубіка екології» [5]. Автор експонату мав за мету продемонструвати необхідність формування зв'язків між мікро-, мезо- та макрорівнями екологічних досліджень та ініціатив; зазначена багаторівневість, власне, й була охарактеризована епітетом «глокальний».

Однак широкому обігу неологізм «глокалізація» завдячує Р. Робертсону (особливо праці «Глокалізація: часопростір і гомогенність-гетерогенність» [6]), який увів термін у дискурс соціальних наук як засіб усунення розбіжностей між глобальним і локальним вимірами. Локально-глобальна проблематика добре висвітлена в трилогії М. Кастельса [7], присвяченій формуванню «мережевого суспільства» (англ. *network society*). Такі мережі формують т. зв. «простір потоків» (англ. *space of flows*), які трансформують урбаністичний контекст Земної кулі. Проте «простір потоків» не витісняє традиційний географічний простір, а радше змінює його функціональну та соціальну динаміку. Незважаючи на те що «простір потоків» є новою територіальною моделлю світоустрою, учасники суспільства функціонують в географічних локаціях, тобто в місцях конденсації історії, культури та інших сутностей (т. зв. «простір місць» – англ. *space of places*), що, на думку М. Кастельса, призводить до різкого протиставлення між глобальним «простором потоків» та локальним «простором місць».

У розумінні ж Р. Робертсона глокалізація повинна стати своєрідною сполучною ланкою між «простором потоків» та «простором місць» глобалізації, деномінуючи саме другий географічний вимір. На думку Х. Хондкера, у такому трактуванні глокалізація, за великим рахунком, є концептуально ускладненою версією глобалізації [8, с. 187]. Аналогічної позиції притримується як сам Р. Робертсон [9; 10], так і прихильники ідей Б. Тернера щодо «анклавної спільноти» (англ. *enclave society*), які припускають, що глобалізація передбачає не тільки виникнення нових моделей чи учасників інтеграції, а й систематичну фрагментацію існуючих одиниць, а також формування нових учасників та їх об'єднань, для яких існують можливості спілкування та мобільності в обхід новостворених бар'єрів [11]. А отже, глобалізація не веде до створення нової сингулярності, а генерує натомість множинну фрагментацію, яка й є глокалізацією [12, с. 775–776].

Запропонований Р. Робертсоном підхід, який можна охарактеризувати виразом «глобалізація як глокалізація», пропонує центральне мета-теоретичне трактування концепції глокалізації через постулати монізму – уявлення, згідно з яким різні типи субстанції (у нашому разі «локальне» і «глокальне»), врешті, зводяться до одного джерела (у нашому разі «гло-

бальне»). Згідно з Р. Робертсоном [13], «глобальне» детермінує «локальне» й є конкретною формою прояву останнього, тоді як «локальне» не може існувати в «чистому» вигляді за межами «глобального»; глобалізація спричиняє партикуляризацію універсалізму і універсалізацію партикуляризму.

Проте С. Радхакрішнан відмічала, що підхід Р. Робертсона має сенс лише у разі якщо часовий вимір є безкінечним (тобто  $t = \infty$ , де  $t$  – час) чи відсутнім, тоді як у короткотерміновій перспективі чи мезотемпоральному вимірі часових трансформацій від  $t^1$  до  $t^2$  ідеї монізму не можуть використовуватися повною мірою. Іншими словами, відсутня відповідь на запитання, як змінюється співвідношення «глобальне»/«локальне» в рамках часових інтервалів [14].

На початку 2000-х років Дж. Ріцер сформував альтернативний підхід до трактування глокалізації, який суттєво відрізняється від уявлень Р. Робертсона про одночасність проявів гомогенності та гетерогенності процесів глобалізації [15]. Підхід Дж. Ріцера можна назвати «глокалізація як глобалізація», а його основний постулат полягає у тому, що глокалізація є одним із двох проявів глобалізації та виражає аспект соціальної гетерогенності. Для характеристики ж другого аспекту глобалізації, який виражає тенденцію до гомогенності, дослідник пропонує застосовувати термін «ґробалізація» (англ. *grobalization*), який є гібридом двох слів: «зростати» (англ. *to grow*) та «глобалізація». За виразом Дж. Ріцера, «...ґробалізація акцентує увагу на імперіалістичних амбіціях деяких держав, корпорацій, організацій і тому подібних суб'єктів, а також на їх бажанні, а точніше необхідності втілювати себе (чи нав'язувати свою діяльність) на певній географічній території» [15, с. 194].

Визначальним інноваційним елементом підходу Дж. Ріцера є введення до методологічного апарату концепції «нічого» (і, відповідно, «чогось»). «Ніщо» (англ. *nothing*) розглядається як «...зазвичай централізовано ініційована і контрольована соціальна форма, яка порівняно позбавлена самобутнього сутнісного контенту» [15, с. 195]. Онтологічно «ніщо» включає в себе такі елементи, як «не-місце» (англ. *nonplace*), «не-предмет» (англ. *nonthing*), «не-особа» (англ. *nonperson*), «не-послуга» (англ. *nonservices*), які в сукупності зі своїми альтернативами (а саме «місцем», «предметом», «особою» та «послугами») є підтипами загального континууму «щось»/«ніщо» (приклади кожного з елементів наведено в табл. 1).

Накладаючи перпендикулярно континууми «глокальне/ґробальне» та «щось/ніщо», отримуємо чотири квадранти, які відображають різні спектри прояву (т. зв. «ідеальні типи») сучасних процесів глобалізації (рис. 1). Особливий акцент варто зробити на першому і четвертому квадрантах, які є центральними елементами протистояння в глобалізованому світі.

Основні підтипи континууму «щось»/«ніщо»

«Щось»	«Ніщо»
Місце (місцевий банк)	Не-місце (емітент кредитних карток)
Предмет (немасовий товар, персональна позика)	Не-предмет (стандартизований масовий товар, позика через кредитку)
Особа (персональний банкір)	Не-особа (купівля з допомогою телемаркетингу)
Послуга (індивідуалізована допомога)	Не-послуга (автоматизована, комутована допомога)

Джерело: складено за [15, с. 196]

Глобалізація «нічого» знаходить свої прояви у феноменах, які відомі під колоритними назвами: вестернізація, американізація, мақдональдизація, діснеїзація, кока-колонізація і т. п. Проте разом із тим «ніщо» може виражатися й за умов глокалізації (наприклад, ребрендинг *Coca-Cola* до умов азіяських чи арабських ринків, вишиванки *Made in China* тощо).

«Щось» зазвичай проявляється в контексті глокалізації (наприклад, послуги кравця, виробу ручної роботи), однак усе частіше можна говорити і про його ґробалізацію (продукція компаній, які спеціалізуються на їжі для гурманів; світові тури *Rolling Stones*; виставки робіт В. ван Гога; молодіжні субкультури, які виникають як виклик поточному тренду, але з часом самі стають «мейнстрімом» і т. п.).

Основна ідея Дж. Ріцера полягає у такому:

1. Глобалізація за своєю суттю є комплексним процесом, що охоплює низку субпроцесів, що формують континуум, із двома крайніми точками: «глокалізацією», з одного боку, та «ґробалізацією» – з іншого. Причому ґробалізація становить загрозу для глокалізації та поступово її витісняє.

2. Принцип континууму передбачає, що будь-які явища та процеси, котрі асоціюються із гло-

калізацією, можна умовно розмістити на відрізку між двома зазначеними полюсами. Як глокалізація, так і ґробалізація є своєрідними еталонними випадками, котрі навряд чи проявляються в чистому вигляді у реальному світі. Натомість усі вирази глокалізації повинні розглядатися як поєднання глокального та ґробального елементів.

3. Локальне фактично ігнорується у такому формулюванні, оскільки вважається, що воно витіснене (чи витісняється) ґробальним. Коли локальне інтегрується чи поглинається глобальним, воно стає глокальним. Однак глокальне не є дійсно локальним – основна суть останнього безповоротно втрачена.

Третій елемент ідеї Дж. Ріцера є найбільш контроверсійним, адже передбачає, що в сучасному світі фактично не залишилося аспектів, які підпадають під дефініцію «локальний». Разом із тим в інтерпретації Дж. Ріцера чітко проявляється аспект темпоральності, оскільки соціальні зміни описуються в часових інтервалах від  $t^1$  до  $t^2$  на відміну від підходу Р. Робертсона, де чинник часу або відсутній, або прямує до безкінечності.

Крім розглянутих двох підходів до трактування глокалізації, можна виокремити також третій, згідно з

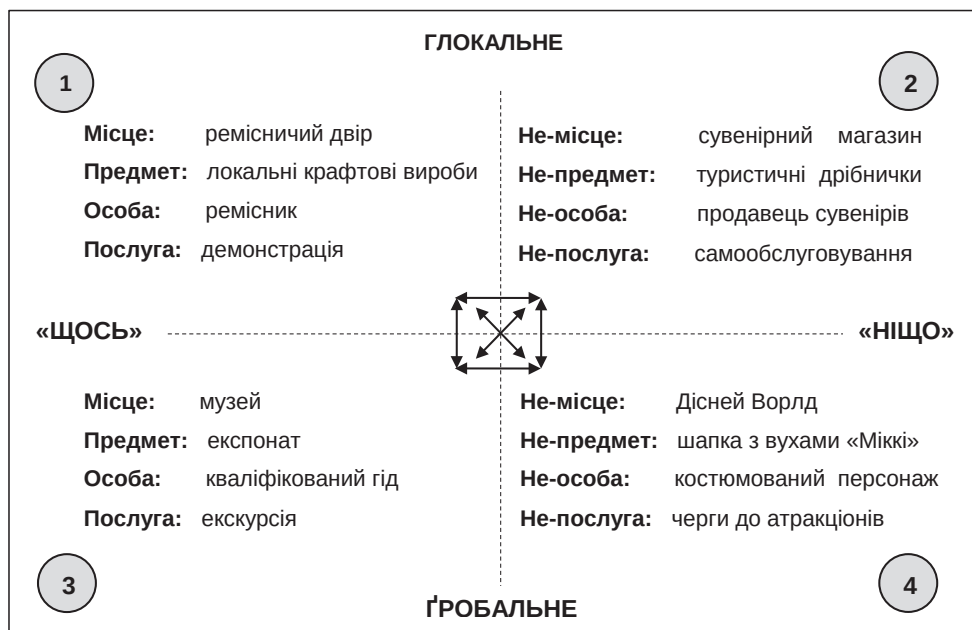


Рис. 1. Глобалізація в розрізі континуумів «глокальне/ґробальне» та «щось/ніщо»

Джерело: складено за [15, с. 197]

яким глокалізація повинна розглядатися як аналітично автономна концепція. В. Роудометов оновив концептуальну метафору дифузії, запропонувавши використовувати метафору рефракції. Символізм рефракції дає змогу краще реінтерпретувати взаємозв'язки між глобалізацією та глокалізацією, зокрема: (1) розглядати глобалізацію як всеохоплюючий процес із погляду поширення хвиль у просторі; (2) використовувати поняття «заломлення хвиль» як засобу розуміння глобально-локальної бінарності [16].

Розглядаючи глобалізацію *X* із перспективи рефракції, можна вести мову про поширення *X* локаціями з різною «густиною». Тобто при цьому кожна локація повинна розглядатися окремо, враховуючи різний ступінь здатності до резистентності хвилям глобалізації. Такий підхід дає змогу виокремити два можливі наслідки процесу глобалізації. По-перше, хвилеподібні властивості можуть посилюватися чи поглинатися локальними, а потім знову відбиватися на світову арену (ми пропонуємо називати даний сценарій «ефектом дисперсії» та «ефектом затухання» відповідно). Зазначений феномен рефлексії досить точно описується в концептуальній площині теорії світового суспільства – значною мірою це саме той механізм, за допомогою якого виникає інституційний ізоморфізм. По-друге, хвиля може пройти через локальне середовище і бути заломленою ним («ефект заломлення»). Саме цей сценарій визначає фокус дослідження, адже з такого погляду глокалізація – це глобалізація, заломлена локальним середовищем. Такий підхід є також третім варіантом інтерпретації глокалізації, що детермінує її аналітичну автономію від процесів глобалізації. Локальне не анігілюється, не абсорбується і не знищується глобалізацією, а радше, оперуючи в симбіозі з глобальним, формує «телос», тобто кінцевий стан/результат.

Загалом у даній роботі ми будемо притримуватися методологічного підходу, запропонованого В. Роудометовом [17] щодо тристороннього трактування локального: як процесу (глокалізація), як соціальних умов (глокальність) та як ідеології світогляду чи рекомендації до практичних дій (глокалізм) (табл. 2).

Таблиця 2

**Три виміри трактування категорії «глокальне»**

Категорія	Значення
Глокалізація	- процес глобально-локальної взаємодії
Глокальність	- кінцевий результат (певні соціальні умови), що сформувався внаслідок глокалізації
Глокалізм	- світоглядна ідеологія чи політична стратегія адаптації глобальних впливів та локального середовища

Джерело: сформовано автором за [17]

Розгляд процесів глокалізації крізь метафоричну призму рефракції дає змогу навести теоретичне підґрунтя мезотемпоральних змін ( $t^1$  до  $t^2$ )

без обов'язкового припущення про тотальну інтеграцію як остаточний результат (наприклад, той же «телос», у якому локальне розчиняється повністю). Локальне може змінити кінцевий результат, а отже, стійкість (резистентність) до ґлобалізації не є теоретично марною категорією.

**Висновки з проведеного дослідження.**

У вищенаведеному контексті можна також відобразити співвідношення сил між учасниками і, відповідно, розглядати локально-глобальні відносини з погляду диференціалів впливу. Доцільно виділити три вектори прояву впливу:

1. Здатність локального послідовно та стабільно «запускати хвилю» по світовій арені, а також потенціал певного центру економічного, політичного, культурного впливу до виконання критично важливих ролей у конфігурації учасників. У планетарних масштабах Захід протягом багатьох століть виконував роль історичного «глобалізуючого якоря», однак ХХІ ст. стало часовою платформою, у якій реконфігурація глобального балансу центрів впливу все більше тяжіє до міжцивілізаційного характеру *a la* С. Хантінгтон [18] (зі значним посиленням ролей китайської, арабської та ортодоксальної цивілізацій).

2. Здатність локального до резистентності небажаним хвилям глобалізації (т. зв. «густина»). На світовій арені екстремальними прикладами такого опору можна назвати Північну Корею, однак переважно йдеться не про такі крайні випадки. Важливим моментом «густини», чи то економічної, чи культурної, інституційної, військової, є те, що локація (у т. ч. нація, релігія і т. п.) має можливість селективного прийняття глобальних впливів. Ураховуючи цей факт, кінцеві результати глобально-локальної взаємодії можуть бути структурованими також за принципами алломорфізму (але не поліморфізму), а не виключно ізоморфізму, як припустили адепти теорії світового суспільства.

3. Здатність локального модифікувати та заломлювати хвилі глобалізації, що проходять крізь нього. Глокальність призводить до створення та розповсюдження гібридності, культурного плюралізму, етнічної та релігійної гетерогенності в повсякденному житті.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Glocalization. Britannica. URL: <https://www.britannica.com/topic/glocalization> (Last accessed: 12.09.2018).
2. Rostow W.W. The stages of economic growth: a non-communist manifesto. Cambridge university press, 1990.
3. Glocalization / ed. S. Tullock. Oxford: Oxford University Press, 1991.
4. Edgington D.W., Hayter R. Glocalization and regional headquarters: japanese electronics firms in the asean region. Annals of the Association of American Geographers. 2013. Vol. 103. № 3. P. 647–668.

5. International encyclopedia of systems and cybernetics / ed. C. Francois. Munchen: K.G. Saur, 1997.
6. Glocalization: time-space and homogeneity-heterogeneity. Global modernities / R. Robertson, M. Featherstone, S. Lash. London: Sage, 1995. P. 25-54.
7. Castells M. The information age: economy, society and culture. Oxford: Basil Blackwell, 1996.
8. Khondker H.H. Globalisation to glocalisation: a conceptual exploration. Intellectual Discourse. 2005. Vol. 13. № 2.
9. Robertson R. Situating glocalization: a relatively autobiographical intervention. Global Themes and Local Variations in Organization and Management: Perspectives on Glocalization. New York: Routledge, 2013. P. 41-52.
10. Robertson R. What is globalization? The Blackwell Companion to Globalization; ed. G. Ritzer. Oxford: Basil Blackwell, 2007. P. 54-66.
11. Turner B. The enclave society: towards a sociology of immobility. European Journal of Social Theory. 2007. Vol. 10. № 2. P. 287-304.
12. Steger M.B. It's about globalization, after all: four framings of global studies. a response to jan nederveen pieterse's 'what is global studies?' Globalizations. 2013. Vol. 10. № 6. P. 771-777.
13. Robertson R. Globalization: social theory and global culture. Sage, 1992.
14. Radhakrishnan S. Limiting theory: rethinking approaches to cultures of globalization. The Routledge international handbook of globalization studies. Routledge, 2015. P. 44-60.
15. Ritzer G. Rethinking globalization: glocalization/globalization and something/nothing. Sociological Theory. 2003. Vol. 21. № 3. P. 193-209.
16. Roudometof V. Theorizing glocalization: three interpretations. European Journal of Social Theory. 2016. Vol. 19. № 3. P. 391-408.
17. Roudometof V. Glocalization: a critical introduction. Routledge, 2016. ISBN 1-317-93629-9.
18. Huntington S.P. The clash of civilizations? Foreign affairs. 1993. P. 22-49.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ОСНОВ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS IMPROVEMENT OF THE ENTERPRISE EXPORT POTENTIAL IN THE CONTEXT OF DEEPENING OF THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

*У статті з'ясовано сутність основних сучасних підходів до експортного потенціалу підприємства, визначено головні ознаки та ідентифікуючі характеристики. Наведено результати аналізу теоретичних підходів до виокремлення чинників впливу на експортний потенціал підприємства. Обґрунтовано актуальність та необхідність подальшого розвитку теоретичних аспектів експортного потенціалу підприємства, запропоновано вдосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.*

**Ключові слова:** ідентифікація, модель, рівень, чинники, експортний потенціал підприємства.

*В статті wyjaснена сутність основних сучасних підходів до експортного потенціалу підприємства, визначено головні ознаки та ідентифікуючі характеристики. Приведено результати аналізу теоретичних підходів до виокремлення чинників впливу на експортний потенціал підприємства. Обґрунтовано актуальність та необхідність подальшого розвитку теоретичних аспектів експортного потенціалу підприємства, запропоновано вдосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.*

*актуальность и необходимость дальнейшего развития теоретических аспектов экспортного потенциала предприятия, предложено усовершенствование теоретико-методических основ экспортного потенциала предприятия в условиях углубления интеграционных процессов.*

**Ключевые слова:** идентификация, модель, уровень, факторы, экспортный потенциал предприятия.

*The article clarifies the essence of the main modern approaches to the enterprise export potential and identifies the main features and identifying characteristics. The results of the analysis of theoretical approaches to the selection of influence factors of the enterprise export potential are presented. The urgency and necessity of further development of theoretical aspects of the enterprise export potential are substantiated, improvement of theoretical and methodical bases of the enterprise export potential is proposed in the conditions of deepening of European integration processes.*

**Key words:** identification, model, level, factors, export potential of the enterprise.

УДК 339.664

**Нікітіна А.В.**

к.е.н., доцент,  
доцент кафедри обліку,  
оподаткування та міжнародних  
економічних відносин  
Харківський національний  
автомобільно-дорожній університет

**Юдіна І.В.**

студент  
Харківський національний  
автомобільно-дорожній університет

**Постановка проблеми.** Сьогодні експортний потенціал підприємства (ЕПП) є однією з найважливіших характеристик економічної потужності суб'єкта підприємницької діяльності будь-якої кра-

їни, у тому числі й України. Підтвердженням цієї тези є те, що функціональна роль експортного потенціалу полягає у реалізації цільових настанов зовнішньоекономічної діяльності організації, які



формується за принципом забезпечення порівняльних переваг продуктів і послуг для потреб зовнішніх ринків. Причому за допомогою різноманітних показників, таких як обсяг експорту, якість експортованої продукції, собівартість виробництва і реалізації експортної продукції, рівень диверсифікації експорту тощо, стає можливим визначення рівня задоволення цих потреб окремим підприємством, а отже, й рівня експортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Науковий внесок у дослідження поняття «експортний потенціал підприємства» є суттєвим та багатограним, хоча й потребує досить критичного аналізу. Так, в Економічній енциклопедії наводиться дефініція експортного потенціалу: це здатність єдиного народногосподарського комплексу країни виготовляти максимальну кількість конкурентоспроможних товарів на світовий ринок, надавати якнайбільше якісних послуг і виконувати необхідну кількість робіт на замовлення іноземних країн та компаній [1, с. 13].

Сутнісним стрижнем, який постає у центрі досліджень науковців [2; 3] під час ідентифікації експортного потенціалу підприємства, є ресурсний аспект. За таким однойменним (ресурсним) підходом визначення й оцінювання рівня ЕПП базується на аналізі обсягу і структури його ресурсів, підґрунтям якого постає виділення переваг продуктивності використання ресурсів суб'єкта господарювання для визначення рівня ефективності виробництва, раціональності взаємодії з партнерами, на повноті використання патентів, розвитку реклами і менеджменту, зв'язках зі споживачами [4].

Вельми цікавий підхід пропонує М. Дудченко, який визначає експортний потенціал як реальну систему внутрішніх економічних відносин і зовнішніх зв'язків, у котрій об'єднані ресурсні, економічні, технологічні та інші порівняльні переваги країни [3, с. 143]. Крім того, у реалізації цільових настанов зовнішньоекономічної діяльності підприємства й полягає функціональна роль експортного потенціалу.

Досить цікавий та ґрунтовний підхід запропоновано Л. Піддубною, яка під час розроблення теоретичної моделі експортного потенціалу підприємства застосувала функціонально-структурний підхід та розглядає передостанній як структурний елемент економічного потенціалу суб'єкта господарювання, що забезпечує його взаємодію з експортними ринками на засадах взаємного задоволення економічних та інших інтересів експортерів та імпортерів [13]. Запропонована модель експортного потенціалу підприємства дає змогу трактувати останній як складне системне поєднання комплексу взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів внутрішньої і зовнішньої дії економічного і соціально-культурного походження.

Ґрунтовною вважаємо концепцію експортного потенціалу країни, яку запропонувала Т. Мельник [5], що передбачає поділ визначеної економічної категорії на окремі експортні потенціали окремих галузей, передусім промисловості як найважливішого продуцента готової продукції. Своєю чергою, експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств.

Актуальним та необхідним кроком є подальший розвиток теоретичних засад щодо підвищення ефективності експортного потенціалу підприємства, зокрема вдосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.

**Постановка завдання.** Метою статті є розвиток теоретичних основ експортного потенціалу підприємства, а саме вдосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.

Реалізація поставленої мети зумовила вирішення таких завдань:

- дослідження й узагальнення теоретичних засад експортного потенціалу підприємства;
- удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.

Теоретико-методичні засади цього дослідження охоплюють такі загальнонаукові підходи, як комплексний аналіз та синтез, логічні прийоми.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проведений аналіз теоретико-методичного базису експортного потенціалу підприємства дав змогу виокремити основні сутнісні ознаки останнього, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Сутнісні ознаки поняття «експортний потенціал підприємства»**

Види ознак	Номинальна	Можливість	Перелік ідентифікованих ознак
	Структурна	Складник економічного потенціалу підприємства	
	Ресурсна	Сукупність ресурсів	
	Компаративна	Забезпечення інноваційності продукції, що експортується, або її порівняльних переваг	
	Функціональна	Функція задоволення потреб споживачів на іноземних ринках	

На основі критичного аналізу наукової літератури [1–8] було виділено дефініцію експортного потенціалу підприємства з позиції альтернативних науково-методичних підходів (рис. 1).

Для всебічного розкриття сутності експортного потенціалу підприємства було проведено дослідження чинників, які істотно впливають на останній (рис. 2). Ідентифікація таких чинників у широкому

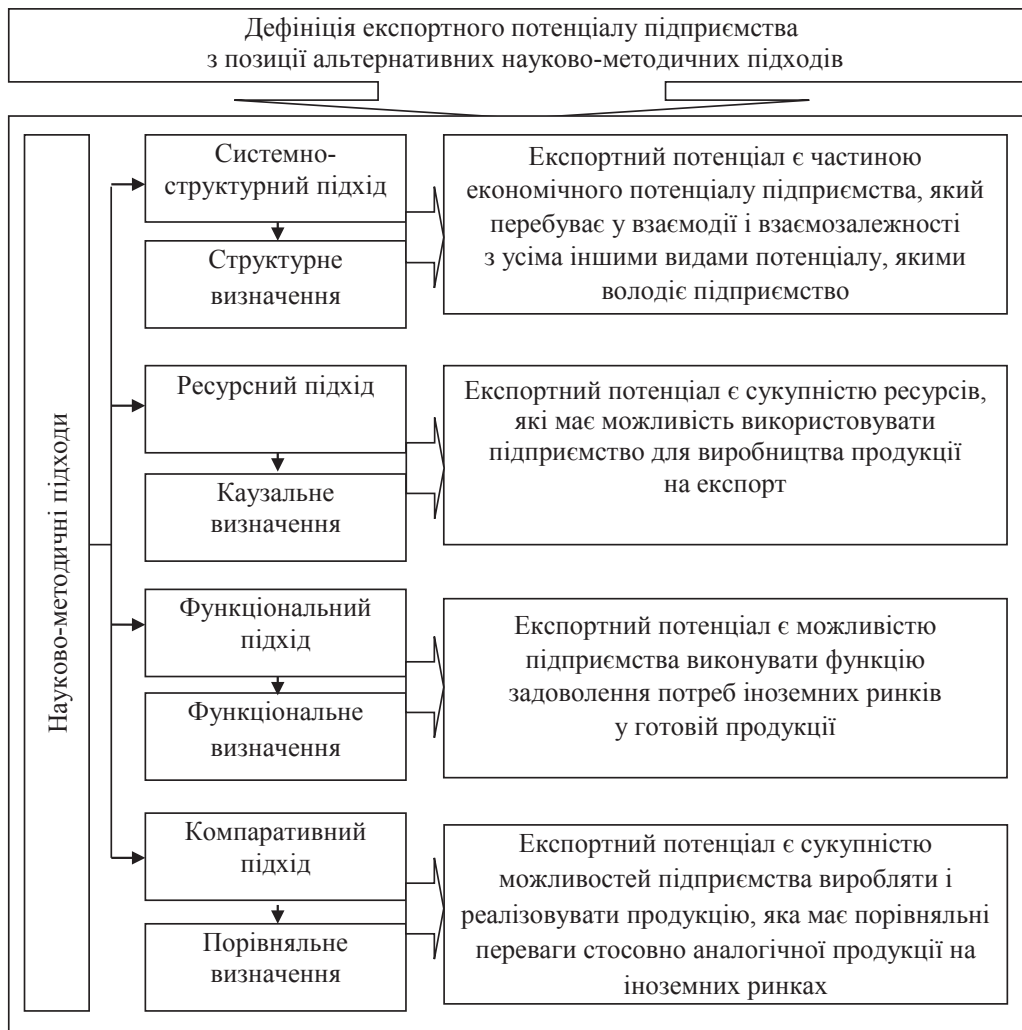


Рис. 1. Удосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів

розумінні надає можливість класифікувати умови створення середовища формування та реалізації експортного потенціалу підприємства: економічні, політико-правові, соціокультурні, технічні, природно-кліматичні. Крім того, варто наголосити, що у [6, с. 31] наведено поділ чинників залежно від ступеня контролю над ними на дві групи: ендогенні – пов’язані з діяльністю підприємства, його зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, характеристиками менеджменту; екзогенні – включають характеристики політичного, географічного, природно-кліматичного середовища внутрішнього та експортного ринку.

До найбільш значущих системоутворюючих чинників розвитку експортного потенціалу А.Р. Дунська [7] відносить такі, як: організація управління підприємством; інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності; планування експортного виробництва; облік та аналіз експортних поставок; кадровий менеджмент. Зазначимо, що ці чинники також є взаємозалежними, тобто вони об’єднані єдиною метою – забезпечити розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Для забезпечення довгострокової конкурентоспроможності підприємства важливими є розроблення й імплементація заходів за кожним чинником розвитку експортного потенціалу суб’єкту господарювання.

Маючи на меті розроблення вискоєфективної моделі експортного потенціалу підприємства, пропонуємо такий системний комплекс заходів, який спрямований на підвищення конкурентоспроможності суб’єкта господарювання у цілому:

- реалізація програми технічного переозброєння підприємства за рахунок технічних і технологічних, реконструктивно-капітальних заходів;
- зміна структури товарної продукції для збільшення питомої ваги випуску рентабельної продукції;
- зниження питомої ваги бартерних операцій і взаємозаліків;
- формування надійних схем забезпечення підприємства сировиною;
- розроблення заходів мінімізації негативного впливу зміни цін на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– оновлення стану обслуговуючих та ремонтних служб відповідно до виробництва та реалізації експортної продукції.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підводячи підсумок, наголошено, що проведені дослідження дали змогу виокремити сутнісні ознаки поняття «експортний потенціал підприємства» на засадах аналізу структурного, каузального, функціонального і порівняльного означень у межах компаративного, ресурсного, системно-структурного і функціонального підходів та запропонувати вдосконалення теоретико-методичних основ експортного потенціалу підприємства в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів. Подальшим етапом досліджень має стати розвиток теоретико-методичних засад реалізації ЕПП, зокрема розроблення методичного інструментарію оцінювання рівня експортного потенціалу підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія. К.: Академія, 2002. Т. 3. 952 с.
2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2-х т. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. К.: КНЕУ, 2006. Т. II. 592 с.
3. Піддубна Л.І., Шестакова О.А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування і розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 37. С. 223–229.
4. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.
5. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз. URL: [http://www.nbv.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Mep/2009\\_8\\_9/.../10\\_Melnuk1.pdf](http://www.nbv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Mep/2009_8_9/.../10_Melnuk1.pdf).



Рис. 2. Чинники впливу на експортний потенціал підприємства

6. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / Д. Фоменок, С. Дубков, С. Дадалко. Банковский вестник. 2011. № 10. С. 29–35.
7. Дунська А.Р. Фактори розвитку експортного потенціалу промислового підприємства. Ефективна економіка. 2013. № 3. С. 29–37.

## РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

### ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЙ ЇХ РОЗВИТКУ

### ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS TO DETERMINE STRATEGIES FOR THEIR DEVELOPMENT

*У статті розглянуто методи оцінки конкурентоспроможності вищих навчальних закладів. Здійснено оцінку стратегічних позицій Дніпровського державного технічного університету на основі методики SPACE-аналізу. Запропоновано багатомірну портфельну матрицю Мак-Кінсі «Дженерал електрик». Наведено основні стратегічні напрями розвитку Дніпровського державного технічного університету.*

**Ключові слова:** вища освіта, освітня послуга, стратегія, портфельний аналіз, ринок освітніх послуг, конкурентоспроможність.

*В статье рассмотрены методы оценки конкурентоспособности высших учебных заведений. Проведена оценка стратегических позиций Днепропетровского государственного технического университета на основе методики SPACE-анализа. Предложена многофакторная портфельная матрица Мак-Кинси «Дженерал електрик»,*

*адаптированная к особенностям функционирования вузов. Приведены основные стратегические направления развития Днепропетровского государственного технического университета.*

**Ключевые слова:** высшее образование, образовательная услуга, стратегия, портфельный анализ, рынок образовательных услуг, конкурентоспособность.

*The article discusses methods for assessing the competitiveness of higher education institutions are summarized. The strategic positions of the Dneprovsky State Technical University were assessed on the basis of the SPACE analysis technique. There was proposed adapted to peculiarities of the functioning of higher education institutions multi-factor portfolio matrix of McKinsey «General Electric». There was given the main strategic directions of development of the Dneprovsky State Technical University.*

**Key words:** higher education, educational service, strategy, portfolio analysis, market of educational services, competitiveness.

УДК 338.2

**Стеблюк Н.Ф.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування Дніпровський державний технічний університет

**Копейкіна Є.В.**

студентка Дніпровський державний технічний університет

**Постановка проблеми.** Урахування особливостей освітніх послуг, наявних тенденцій на ринку освітніх послуг базується на результатах маркетингових досліджень. Останні дають змогу визначити маркетинговий потенціал конкурентоспроможності навчальних закладів, оцінювати їхні поточні конкурентні позиції, обґрунтувати маркетингову стратегію розвитку в глобальному середовищі.

Сучасний стан розвитку освіти і науки України супроводжується низкою невирішених проблем, серед яких – досягнення та збереження певного рівня конкурентоспроможності більшістю вищих навчальних закладів країни. Оскільки сучасний етап розвитку освітніх послуг в Україні характеризується необхідністю реформування, оцінка конкурентоспроможності суб'єктів відповідного ринку є обов'язковою, адже конкурентоспроможність ВНЗ (вищих навчальних закладів) формує конкурентоспроможність вищої освіти.

Маркетингові дослідження у вищих навчальних закладах є відправною точкою для розв'язання проблем щодо задоволення потреб споживачів освітніх послуг, зниження невизначеності інформації та оптимізації стратегії і тактики поведінки у середовищі, що постійно змінюється.

Методика оцінювання конкурентоспроможності ВНЗ відсутня, що викликає низку суперечностей у визначенні її рівня, а також необхідність формування конкретної методики, яка була б найбільш оптимальною для проведення розрахунків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати маркетингових досліджень в освіті відображаються в роботах таких науковців, як Т. Оболенська [1], С. Кадочников [2]. Проблеми ринку освітніх послуг та діяльності ВНЗ досліджували А.П. Панкрухін [3], С.М. Ілляшенко [4], А.М. Костюченко [5], О.А. Перова [6] та ін. Незважаючи на значну кількість досліджень, окремі аспекти все ж залишилися поза увагою науковців. Йдеться про оцінювання конкурентоспроможності закладів освіти для визначення стратегій розвитку вищих навчальних закладів та методичний інструментарій їх оцінки.

**Постановка завдання.** Мета роботи – розглянути методичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності вищих навчальних закладів та розроблення стратегій їх розвитку (на прикладі Дніпровського державного технічного університету).

Для реалізації мети в роботі поставлено завдання: – охарактеризувати методи оцінки рівня конкурентоспроможності ВНЗ;

– запропонувати методичні підходи до визначення конкурентної стратегії, адаптовані до особливостей функціонування вищих навчальних закладів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Конкурентоспроможність ВНЗ – це здатність навчального закладу задовольняти потреби споживачів освітніх послуг у певній сукупності професійних знань, умінь, навичок, рівень надання яких відповідав би потребам ринку праці, та забезпечувати собі конкурентну перевагу порівняно з іншими закладами.

Оцінку рівня конкурентоспроможності здійснюють із використанням різноманітних прийомів статистики, економіко-математичного моделювання, які дають змогу дослідити поточний стан рівня конкурентоспроможності освітньої установи на ринку освітніх послуг, визначити сильні та слабкі сторони, здійснити загальний моніторинг конкурентоспроможності вищої освіти.

Доцільно детально розглянути всі методи оцінки рівня конкурентоспроможності ВНЗ у табл. 1.

Важливим аспектом діагностики проблемних зон здійснення діяльності вищого навчального

закладу є оцінка його стратегічних позицій, тобто вивчення параметрів зовнішнього середовища у нерозривному зв'язку з конкурентними перевагами та фінансовим станом закладу.

Пропонуємо здійснити оцінку стратегічних позицій Дніпровського державного технічного університету на основі методики SPACE-аналізу. Для цього виділено чотири групи критеріїв оцінки діяльності закладу: фінансове становище; конкурентна позиція; привабливість галузі; стабільність середовища.

Показники для оцінки кожної групи критеріїв було адаптовано до особливостей функціонування закладів вищої освіти. Оцінку стратегічних позицій ДДТУ виконано на основі методу експертних оцінок (табл. 2).

Результати зважених оцінок чотирьох груп критеріїв SPACE-аналізу Дніпровського державного технічного університету наведено в табл. 3.

Отримані результати необхідно відобразити в системі координат XOY, у якій кожна половина осей X і Y відображає відповідну групу критеріїв.

Для того щоб визначити вектор рекомендованої стратегії, потрібно знайти координати точки P

Таблиця 1

**Методи оцінки рівня конкурентоспроможності ВНЗ та їх характеристика**

Назва методу	Визначення
1	2
Метод експертних оцінок	Спосіб прогнозування та оцінки майбутніх результатів дій на основі прогнозів фахівців. Під час застосування методу експертних оцінок проводиться опитування спеціальної групи експертів (5–7 осіб) із метою визначення певних змінних величин, необхідних для оцінки досліджуваного питання. До складу експертів слід включати людей із різними типами мислення – образним і словесно-логічним, що сприяє успішному розв'язанню проблеми
Метод рейтингових оцінок	Рейтинг – оцінка якості, успішності аналізованого об'єкта (ВНЗ) за шкалою показників. Формування початкового набору характеристик (параметрів) для оцінки якості освітньої установи, як правило, виконується на базі аналізу численних документальних джерел. Під час здійснення аналізу заклади порівнюються за параметрами якості набору до ВНЗ, якості навчального процесу, випускників, наукових досліджень, репутації навчального закладу
Метод бенчмаркінгу	Постійний систематичний пошук та впровадження у діяльність підприємства найкращих технологій, технологічних процесів і методів організації виробництва та збуту продукції для поліпшення продуктивності та підвищення ефективності власної діяльності
SWOT-аналіз	Модель матричного аналізу допомагає управлінцям виділяти ключові перешкоди, що постають перед ВНЗ, у процесі ретельного дослідження чотирьох окремих елементів SWOT. На основі таких досліджень формулюється стратегія, в якій особливий акцент робиться на визначальні проблеми
SNW-аналіз	Підхід до стратегічного аналізу внутрішнього середовища закладу, що застосовується після завершення SWOT-аналізу для більш глибокого дослідження сильних та слабких сторін. Метод передбачає визначення нейтральної позиції
PEST-аналіз	Метод, метою якого є моніторинг змін макросередовища за чотирма вузловими напрямками і виявлення тенденцій, подій непередбачуваних ВНЗ, але тих, що впливають на результати прийнятих стратегічних рішень
SPACE-аналіз	Метод, призначений для аналізу позиції на ринку і вибору оптимальної стратегії за чотирма групами чинників: фінансового становища, конкурентної позиції, привабливості галузі та стабільності середовища. На основі визначення ключових критеріїв закладу у складі кожної групи будується розрахунково-графічна матриця в системі координат та окреслюється вектор позиції закладу
Матриця BCG	Модель, у якій використовуються два параметри: темп росту цільового сегмента як індикатор привабливості і частка ринку відносно найнебезпечнішого конкурента як індикатор конкурентоспроможності закладу
Модель McKinsey «7С»	Метод Мак-Кінсі передбачає комплексний аналіз діяльності ВНЗ, а результат для зручності та наочності подається як два інтегральні показники, які відкладають на осі координат матриці (привабливість ринку, конкурентоспроможність)

Розрахунок зваженої оцінки критеріїв для визначення стратегічних позицій Дніпровського державного технічного університету

Критерій	Оцінка, балів					Вага	Зважена оцінка
	1	2	3	4	5		
1	2	3	4	5	6	7	8
Фінансове становище							
Фінансова автономія						0,167	0,334
Коефіцієнт фінансування						0,212	1,060
Рівень фінансового левериджу						0,321	0,963
Рівень функціонального левериджу						0,3	1,200
Сума							3,557
Конкурентна позиція							
Матеріально-технічна база						0,325	0,975
Якість освітніх послуг						0,203	0,812
Прихильність споживачів						0,218	0,436
Працевлаштування випускників						0,254	0,762
Сума							2,985
Привабливість галузі							
Потенціал зростання						0,213	1,096
Конкурентна ситуація						0,274	0,843
Залучення інвестицій						0,281	0,696
Державна підтримка						0,232	0,861
Сума							3,496
Стабільність середовища							
Зміна потреб споживачів						0,287	0,861
Зменшення доходів населення						0,165	0,660
Конкуренти						0,201	0,402
Зменшення кількості потенціальних споживачів						0,347	1,735
Сума							3,658

Таблиця 3

Результати зважених оцінок критеріїв SPACE-аналізу Дніпровського державного технічного університету

№ з/п	Критерії	Зважена оцінка, бали
1	Фінансове становище (ФС)	3,557
2	Конкурентна позиція (КП)	2,985
3	Привабливість галузі (ПГ)	3,496
4	Стабільність середовища (СС)	3,658

(X; Y) за формулами(1–2):

$$X = ПГ - КП, \quad (1)$$

$$X = 3,496 - 2,985 = 0,511$$

$$Y = ФС - СС, \quad (2)$$

$$Y = 3,557 - 3,658 = -0,101$$

Вектор рекомендованої стратегії за методом SPACE-аналізу будують за двома точками: О (0;0) та Р (0,51;-0,10).

Відповідно до рис. 1, можна стверджувати, що стратегічна позиція ДДТУ тягнє до конкурентного стану. Підприємство має конкурентні переваги в галузі, але його фінансовий стан є недостатнім для покриття витрат, необхідних для функціонування закладу. Основні ресурси, зусилля керівництва ДДТУ мають бути спрямовані на стабілізацію

фінансового стану, завоювання високих конкурентних позицій.

Пропонуємо розглянути багатофакторну портфельну матрицю Мак-Кінсі «Дженерал електрик», адаптовану до особливостей функціонування ВНЗ на прикладі ДДТУ.

Побудова матриці відбувається у два етапи:

1. Оцінка привабливості галузі.
2. Оцінка конкурентних переваг ВНЗ.

Оцінку привабливості галузі представлено в табл. 4, де вибрано ключові чинники успіху галузі освіти; кожному чиннику присвоєно вагу, яка відображає його значимість для ВНЗ; розраховано середньозважену оцінку – рейтинг привабливості ринку.

За аналогічним принципом проведемо оцінку конкурентних переваг Дніпровського державного

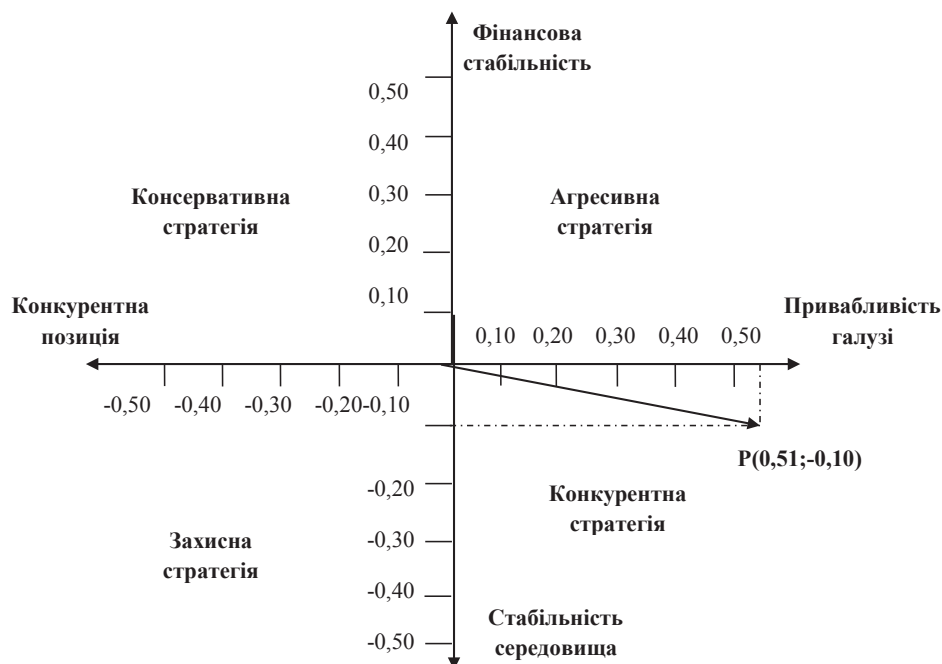


Рис. 1. Карта стратегічних позицій Дніпровського державного технічного університету

технічного університету в табл. 5, вибираючи параметрами такі показники, як якість послуг, частка ринку, кваліфікація професорсько-викладацького складу, наукова діяльність, міжнародне співробітництво.

Для наочного представлення результатів аналізу побудуємо матрицю «привабливість галузі – конкурентоспроможність ВНЗ» для Дніпровського державного технічного університету, в якій вся площина поділяється на дев'ять однакових прямокутників (рис. 2).

ДДТУ знаходиться у квадранті «Неконкурентоспроможний № 1», що свідчить про середній потенціал конкурентоспроможності. Вийти з даної позиції важко, оскільки заклад не має достатньої кількості необхідних ресурсів для реалізації заходів із підвищення конкурентоспроможності. У цьому разі пропонується дотримуватися нішевої або сфокусованої стратегії, яка передбачає зосередження зусиль на більш вузькому сегменті ринку. Це дасть змогу ухилитися від конкуренції з крупними ВНЗ області та

Таблиця 4

**Оцінка привабливості галузі вищої освіти**

Параметр	Відносна вага	Оцінка привабливості	Результат
Розмір ринку	0,24	5	1,2
Темпи росту ринку	0,19	2	0,38
Рівень конкуренції	0,17	4	0,68
Рентабельність	0,1	2	0,2
Споживачі	0,16	4	0,64
Диференціація послуг	0,14	2	0,28
Сума			3,38

Таблиця 5

**Оцінка конкурентних переваг Дніпровського державного технічного університету**

Параметр	Відносна вага	Оцінка привабливості	Результат
Якість послуг	0,19	4	0,76
Частка ринку	0,17	3	0,51
Кваліфікація ПВС	0,21	4	0,84
Наукова діяльність	0,34	4	1,36
Міжнародне співробітництво	0,09	3	0,27
Сума			4

Привабливість галузі	<i>Висока (8-10 балів)</i>	Паритетний № 3	Конкурентоспроможний № 3	Конкурентоспроможний № 1
	<i>Середня (4-7 балів)</i>	Неконкурентоспроможний № 2	Паритетний № 2	Конкурентоспроможний № 2
	<i>Низька (0-3 бали)</i>	Неконкурентоспроможний № 3	Неконкурентоспроможний № 1	Паритетний № 1
		<i>Низька (0-3 бали)</i>	<i>Середня (4-7 балів)</i>	<i>Сильна (8-10 балів)</i>

Рис. 2. Матриця конкурентного позиціонування ДДТУ

створити унікальний освітній продукт, який задовольнить потреби споживачів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Сучасний ринок освітніх послуг є динамічним і формується під впливом різних чинників. В умовах загостреної конкуренції між закладами вищої освіти актуальною є проблема визначення ними цілей, системи дій, орієнтованих на задоволення потреб споживачів ринку освіти і праці. Маркетингові дослідження є невід’ємним складником визначення потенціалу конкурентоспроможності ВНЗ, оцінки їхніх поточних конкурентних позицій, обґрунтування стратегії розвитку до сучасних вимог.

На підставі проведеного дослідження можна стверджувати, що для оцінки параметрів зовнішнього середовища у нерозривному зв’язку з конкурентними перевагами та фінансовим станом закладу доцільно використовувати метод SPACE-аналізу. Він передбачає виділення чотирьох груп критеріїв оцінки діяльності закладу: фінансове становище, конкурентна позиція, привабливість галузі, стабільність середовища.

Адаптувавши показники кожної групи критеріїв до особливостей функціонування закладів вищої освіти, можна визначити вектор рекомендованої стратегії на карті стратегічних позицій.

Багатофакторна портфельна матриця Мак-Кінсі розширює можливості для аналізу й дає змогу відтворити більш реалістичну картину відносно стійкості і перспективності різних напрямів діяльності, перспектив розвитку закладу.

Завданням подальших досліджень із даного питання є виконання прогнозування попиту на фахівців у регіоні та країні у цілому з урахуванням розвитку інноваційних технологій, інвестиційних програм засобами системного аналізу та імітаційного моделювання. Виконане прогнозування попиту на фахівців також дасть змогу вивчити перспективи щодо відкриття нових спеціальностей у ВНЗ і якісної підготовки викладацького складу, матеріально-технічної бази для навчання кваліфікованих фахівців.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Оболенская Т.Е. Эволюция концепции маркетинга и формирования социально-этического маркетинга образования. Вестник ДУ «ЛП». 2000. № 384. С. 167–172.
2. Кадочников С.М. Особенности высшего образования как экономического блага и некоторые практические следствия этих особенностей. Университетское управление. 2001. № 2(17). С. 48–49.
3. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг: методология, теория и практика. URL: <http://mou.marketologi.ru/index.html>.
4. Ильяшенко С.Н. Применение методов и инструментов маркетинга в управлении знаниями. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 2. С. 13–23.
5. Костюченко А.М. Специфіка маркетингу освітніх послуг та сучасні проблеми освіти в Україні в умовах ринкового середовища. Вісник Дніпропетровського університету. 2011. Вип. 5(3). С. 43–49.
6. Перова О.А. Взаємодія ринків праці й освітніх послуг в Україні. URL: [http://www.rusnauka.com/22\\_NIOBG\\_2007/Economics/24903.doc.htm](http://www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Economics/24903.doc.htm).



## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

### THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH OF NATURE OF THE ECONOMIC SAFETY

УДК 338.246

**Урба С.І.**

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Львівський національний університет імені Івана Франка

**Івончак І.О.**

аспірант кафедри економіки підприємства Львівський національний університет імені Івана Франка

*У статті розглянуто та узагальнено основні теоретичні підходи до дослідження економічної безпеки як важливого складника національної безпеки держави. Розглянуто генезу категорії «безпека» та висвітлено основні підходи до визначення сутності економічної безпеки. Обґрунтовано визначення рівнів формування економічної безпеки та особливості взаємодії основних її складників на кожному рівні безпеки.*

**Ключові слова:** безпека, національна безпека, національні інтереси, економічна безпека, рівні економічної безпеки.

*В статье рассмотрены и обобщены основные теоретические подходы к исследованию экономической безопасности как важной составляющей национальной безопасности государства. Рассмотрен генезис категории «безопасность» и освещены основные подходы к определению сущности экономической безопасности. Обосновано определение уровней форми-*

*рования экономической безопасности и особенности взаимодействия основных ее составляющих на каждом уровне безопасности.*

**Ключевые слова:** безопасность, национальная безопасность, национальные интересы, экономическая безопасность, уровни экономической безопасности.

*The article considers and generalizes the main theoretical approaches to the study of economic security as an important component of the national security of the state. The genesis categories «safety» is considered and the main approaches to the definition of the essence of economic security are highlighted. The definition of the levels of formation of economic security and the features of interaction of its main components at each of the levels of security are grounded.*

**Key words:** security, national security, national interests, economic security, levels of economic security.

**Постановка проблеми.** У сучасних глобалізаційних умовах здатність кожної держави до забезпечення своєї безпеки знаходиться в прямій залежності від високих і стійких темпів економічного розвитку, які створюють умови для підвищення рівня життя населення та її економічної незалежності. Однією з важливих компонентів національної безпеки є економічна безпека. Основою для сталого розвитку, економічного зростання країни є створення умов для посилення економічної безпеки держави та розроблення превентивних і реактивних заходів забезпечення відповідного рівня економічної безпеки на всіх рівнях господарювання, здійснення комплексної оцінки економічної безпеки.

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

Питання економічної безпеки активно досліджуються вітчизняними та зарубіжними науковцями. Зокрема, фундаментальні основи аналізу цієї проблематики викладено у працях С. Блохіна, С. Василенка, Т. Васильціва, О. Власюка, В. Геєця, І. Губарєвої, Б. Губського, І. Коломійця, А. Крамаренка, В. Ліпкана, В. Мартинюка, І. Мішиної, О. Новікової, О. Олейнікова, Г. Пастернак-Таранушенко, Р. Покотиленко, В. Пономаренко, А. Рудницького, А. Смелянцева, А. Сухорукова, З. Чуйко, Л. Шевчука, В. Шлемко та ін.

Проте, незважаючи на значний доробок фахівців у галузі економічної безпеки, недостатньо вирішеними залишаються питання щодо визначення сутності категорії економічної безпеки, переліку її структурних підсистем і елементів, а також необхідності розроблення структурно-функціональної моделі поєднання і взаємодії всіх елементів економічної безпеки.

Враховуючи сучасні виклики, виникає потреба у постійному вдосконаленні теоретичних аспектів економічної безпеки як визначального чинника забезпечення умов реалізації національних інтересів та спроможності держави долати економічні кризи за зовнішньої агресії.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження генезису поняття «економічна безпека», аналіз та обґрунтування основних підходів до трактування сутності економічної безпеки, визначення структури та особливостей взаємодії складників на кожному рівні безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні в економічній науці відсутнє єдине універсальне визначення сутності та структури економічної безпеки, що зумовлює використання різних підходів до її розуміння не лише в наукових колах, а й у державних органах влади. Велика кількість трактувань економічної безпеки негативно впливає на формування її концептуальних засад.

Проблема економічної безпеки історично пройшла багато переосмислень, проте завжди була пов'язана зі становленням і розвитком державності, усвідомленням нації та її лідерів необхідності забезпечення своїх економічних інтересів. Основою наукового розуміння економічної безпеки є безпосередньо категорія «безпека».

Безпека характеризується як одна з невід'ємних, сталих рис для провадження підприємницької діяльності, котра є гарантом для забезпечення стабільного функціонування економічної системи у цілому, її життєдіяльності, стабільного розвитку та стійкості до зовнішніх подразників.

Відповідно до трактування В.М. Заплатинського, безпека – це такі умови, в яких перебуває складна система, коли дія зовнішніх і внутрішніх чинників не призводить до процесів, що вважаються негативними по відношенню до даної складної системи відповідно до наявних на даному етапі потреб, знань та уявлень [9].

Розвиток соціально-економічної думки ще з давніх часів підтверджує актуальність проблеми безпеки, яка сприймалася як найважливіший складник соціальної структури починаючи з індивіда. Термін «безпека» має древньогрецьке походження, яке спочатку розглядали як «володіти ситуацією», проте згодом його почали трактувати як певний стан або ж ситуацію спокою, що виникає за умов відсутності потенційної небезпеки, а також наявності органів влади та організацій, що забезпечують певні економічні, матеріальні та політичні умови.

В.К. Сенчагов розглядає безпеку як стан об'єкта, що характеризує здатність до виживання та розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, а також дії непередбачуваних та важкопрогнозованих чинників [22, с. 12].

В.І. Ярочкін описує безпеку як стан, тенденції розвитку й умови життєдіяльності соціуму, його структур, інститутів, установ, за яких забезпечуються збереження їх якісної визначеності, вільне функціонування, захищеність життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз [23, с. 5].

Виходячи із сучасної концепції безпеки, у науковій літературі цю категорію розглядають як стан відсутності будь-якої загрози; бажаний стан суспільства, держави та окремої особи. Іншими словами, поняття «безпека» завжди використовувалося як характеристика захищеності будь-якого об'єкта від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз або, навпаки, як захищеність від впливу будь-якого об'єкта.

Варто зазначити, що особливе місце в системі національної безпеки серед різних її видів (політичної, інформаційної, екологічної, науково-технологічної) займає економічна. Це пояснюється насамперед тим, що без економічного забезпечення не можуть бути повною мірою досягнені всі інші види безпеки.

Щодо визначення економічної безпеки в економічній науці й на практиці у цілому нині не існує єдиної думки, яка б об'єднувала всі твердження та погляди. Термін «економічна безпека» був уперше використаний 32-м президентом США Франкліном Делано Рузвельтом та застосований у програмі виходу з Великої депресії 1933–1937 рр. Також важливо зазначити, що економічна безпека як категорія входила до програми соціально-економічних змін Демократичної партії США. Саме у цей період економічного спаду надзвичайної актуальності набули питання економічної безпеки. Це було передумовою, що спонукало Ф. Рузвельта

до розроблення своєї відомої програми «Новий курс», яка передбачала вжиття заходів, покликаних оздоровити економіку завдяки її докорінному реформуванню [17, с. 37]. Економічна безпека на цей час розглядалася як безпека національна, з її основними ознаками рівноваги та стійкості економіки. Вагомим внеском у розвиток національної економіки був упроваджений план соціально-економічного розвитку, в якому найбільша увага була зосереджена на зміцненні економічної безпеки [17, с. 110]. Соціальна політика Ф. Рузвельта в контексті економічної безпеки була спрямована на такі соціально-економічні блага, як забезпечення гідного житла, можливість здобуття хорошої освіти, соціальний захист населення, достатній рівень зайнятості трудового населення та відповідний дохід [17, с. 375].

У 1947 р. був прийнятий федеральний законодавчий акт уряду Сполучених Штатів Америки «Про національну безпеку», в якому значне місце займала економічна безпека. Згодом була створена структура, головне завдання якої полягало у вирішенні питань, що стосувалися національної безпеки та оборони країни [25].

У 1975 р. була заснована Рада з безпеки та співробітництва в Європі. Її було започатковано як політичний консультативний орган, до якого увійшли країни Європи, Центральної Азії та Північної Америки. 1 січня 1995 р., згідно з рішенням Будапештського саміту, Рада з безпеки та співробітництва в Європі змінила свою назву на Організацію з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ) і набула статусу міжнародної організації. Сьогодні це найбільша офіційна організація, як займається комплексними питаннями, зокрема що стосуються економічної безпеки [5, с. 311].

Початком офіційного визнання терміна «економічна безпека» вважається 1985 р., коли на з'їзді 40-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН була прийнята Резолюція про міжнародну економічну безпеку. Крім того, було зазначено, що для загального соціально-економічного розвитку, прогресу кожної країни є необхідність сприяння світової спільноти забезпеченню міжнародної економічної безпеки. Саме тому на 42-й сесії Генеральної Асамблеї ООН була прийнята Концепція міжнародної економічної безпеки [20, с. 9].

Зазначимо, що найважливішими характеристиками економіки як єдиної системи є стійкість і безпека. Погоджуємося з думкою В. Сенчагова, що економічна безпека являє собою «такий стан інститутів влади, за якого забезпечуються гарантований захист національних інтересів, соціально спрямований розвиток країни у цілому, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів» [21, с. 9]. Виступаючи головним інструментом реалізації економічних інтересів держави на націо-

нальному рівні, економічна безпека безпосередньо здійснює вплив на виробництво, обмін, перерозподіл і споживання всіх матеріальних благ. І як стан національної економічної системи економічна безпека, насамперед, виступає важливою умовою, яка дає змогу всебічно характеризувати розвиток економічних відносин.

В. Рубанов трактує поняття економічної безпеки як здатність національної економіки забезпечити добробут нації та стабільність внутрішнього ринку незалежно від дії зовнішніх чинників [16, с. 31]. Своєю чергою, дослідник цієї проблеми В. Паньков визначає, що економічна безпека – це такий стан національної економіки, який характеризується її стійкістю, «імунітетом» до впливу внутрішніх та зовнішніх чинників [19, с. 45].

Згодом академік Л. Абалкін висуває свою точку зору щодо визначення економічної безпеки та характеризує її як стан економічної системи, який дає їй змогу розвиватися динамічно, ефективно, вирішувати соціальні завдання і можливість держави розробляти та впроваджувати в життя незалежну економічну політику [21, с. 3]. Забезпечення економічної безпеки – це гарантія незалежності країни, умова стабільності та ефективності життєдіяльності суспільства, досягнення успіху [2, с. 4].

Своє бачення у трактуванні поняття «економічна безпека» науковець В. Тамбовцев викладає так, що під економічною безпекою тієї чи іншої системи потрібно розуміти сукупність властивостей стану її виробничої підсистеми, яка забезпечує можливість досягнення цілей усієї системи [19, с. 3].

У вітчизняних наукових колах поняття «економічна безпека» вперше було представлено Г. Пастернак-Таранушенку в 1994 р. Розглядаючи економічну безпеку як складову частину національної, автор стверджує, що це наймолодша з наук про безпеку держави, яка зародилася на підґрунті необхідності забезпечення державності за рахунок використання відповідних заходів та засобів, що покликані надати стабільність стану держави попри економічний тиск, який здійснюється ззовні або зсередини [14, с. 23]. На думку автора, економічна безпека – це стан держави, що забезпечує можливість створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та зростання добробуту її мешканців.

На думку В.Т. Шлемко та І.Ф. Бінько, «економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави» [6, с. 8].

Цікавим і ґрунтовним є підхід Я. Жаліло, який економічну безпеку країни визначає «як складну багатофакторну категорію, що характеризує спроможність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою збалансованого задо-

волення потреб населення країни, протистояння дестабілізуючому впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [7, с. 15]. У цьому контексті автор свою увагу спрямовує насамперед на захист безпеки держави за умов інтеграції економіки України у світовий економічний простір.

Своє бачення поняття економічної безпеки дослідник С. Пирожков викладає так: «Економічна безпека – це сукупність умов, за яких країни зберігають свої економічні інтереси; задовольняють у довгостроковому періоді потреби суспільства і держави; генерують інноваційні зрушення в економіці для забезпечення стабільного економічного розвитку; протистоять зовнішнім економічним загрозам та повністю використовують національні конкурентні переваги у міжнародному поділі праці» [15, с. 14]. На нашу думку, таке твердження сьогодні набуває актуальності, оскільки економічну безпеку варто розглядати не лише як стан захищеності національних інтересів, наявність інструментів впливу на економічні процеси для гарантування добробуту в довгостроковому періоді, а й як забезпечення конкурентних переваг на світовому ринку.

За твердженням І. Богданова, економічна безпека повинна відповідати таким критеріям, як збереження економічної незалежності країни, що призводить до самостійного прийняття рішень щодо розвитку власного господарства та збереження досягнутого рівня життя населення з перспективою його подальшого поліпшення [3, с. 21].

У загальному баченні під економічною безпекою Г. Козаченко та інші розуміють такий стан країни, в якому народ (через систему державного управління) може суверенно, без утручання та тиску ззовні визначати шляхи та форми свого економічного розвитку [10, с. 9].

Різноманіття трактувань економічної безпеки, наведених багатьма науковцями, дає розуміння того, що ця категорія являє собою складну, структуровану, багатогранну та різнопланову основу (рис. 1).

З представлених визначень видно, що поняття «економічна безпека» характеризується складною внутрішньою структурою. Загальним недоліком усіх зазначених підходів є відсутність комплексного підходу до всієї сукупності взаємопов'язаних елементів економічної безпеки. Економічна безпека – це не лише стан захищеності національних інтересів, а й готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів, розвитку вітчизняної економіки, підтримки соціально-політичної стабільності суспільства.

Важливі аспекти забезпечення і посилення економічної безпеки відображено в Законі України «Про основи національної безпеки» № 39



Рис. 1. Основні напрями визначення категорії «економічна безпека»

Джерело: розроблено авторами

від 19 червня 2003 р., де економічна безпека як складник національної безпеки визначається як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах науково-технічної та інноваційної політики, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності за виникнення негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам [8].

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 № 1277, економічна безпека розглядається як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [11]. Слід зазначити, що в нових методичних рекомендаціях під час трактування економічної безпеки змінено акцент її характеристик від задоволення потреб

особи, сім'ї, суспільства та держави в напрямках забезпечення конкурентоспроможності на світовій арені та здатності до сталого і збалансованого зростання національної економіки. Така зміна вектора економічної політики зумовлена переходом України в нову історичну епоху, пов'язану з Революцією гідності та появою можливості побудувати нову державу на принципах сталого розвитку, верховенства права, захисту прав людини, демократії, солідарності, належного врядування.

У наукових економічних джерелах виділяють мега-, макро-, мезо- та макрорівні економічної безпеки. До мегарівня належать міжнародна, а також глобальна економічна безпека в повному її комплексі. Глобальна економічна безпека за своїм змістом характеризується найвищим ступенем значимості, складності та масштабності. Наступний рівень – макрорівень – уособлює національну економіку, економічну безпеку котрої забезпечують макроекономічні показники за їх сталого зростання. Менш масштабним за обсягом, але досить вагомим є мезорівень, полем дії якого

є регіон. Цей рівень уважається для економічних метаморфоз найбільш перспективним, оскільки ефективні економічні перетворення у кожному регіоні сприяють зростанню економіки країни у цілому. Базовий, заключний рівень економіки безпеки – мікрорівень – це економічна безпека підприємства, на якому основна увага зосереджена на поліпшенні функціонування окремого суб'єкта господарювання, їх об'єднань чи окремих підприємств. Порядок підпорядкованості рівнів економічної безпеки представлений на рис. 2.

Економічна безпека регіонів та країни зокрема, залежить передусім від ефективно стабільної, економічно стійкої до загроз, безпечної діяльності окремих підприємств та підприємницького сектору економіки. Важлива роль у подальшій діяльності та розвитку суб'єктів господарювання та підприємств у цілому відводиться економічній безпеці. Йдеться про те, що саме від стану підприємницької діяльності залежать конкурентоспроможність продукції, раціональне використання виробничих потужностей та ресурсів, політика ціноутворення тощо. Це дасть змогу зміцнити національну економічну безпеку, забезпечуючи її авторитет та гідне місце на світовому ринку. Слід зазначити, що саме економічна безпека окремих господарюючих суб'єктів є визначальною у формуванні та забезпеченні економічної безпеки вищих рівнів.

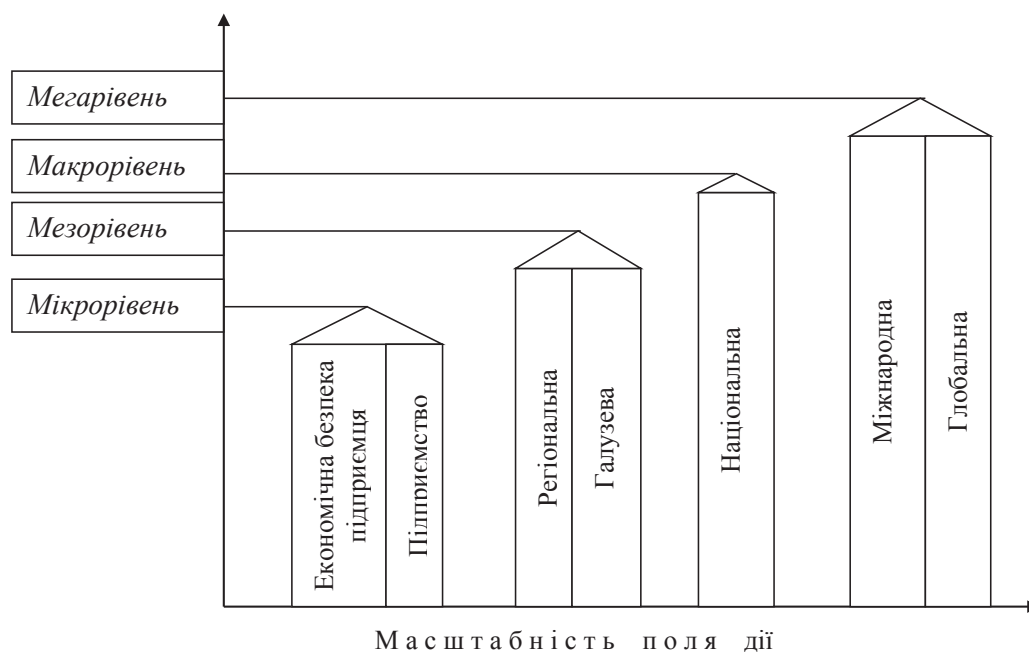


Рис. 2. Рівні економічної безпеки

Джерело: розроблено авторами

### Висновки з проведеного дослідження.

Отже, розглянуті наукові підходи до сутності економічної безпеки свідчать про відсутність єдиного економічного підходу. Враховуючи це, економічну безпеку пропонуємо розглядати як стан економіки, що забезпечує незалежність та самостійність, здійснюється для ефективною державною владою, надає статус захищеного соціального стану, є вагомим складником національної безпеки та реалізується за допомогою економічного механізму шляхом використання комплексу заходів для стабільності та розвитку країни.

Зазначимо, що в сучасних умовах господарювання для забезпечення та стабілізації економічної безпеки особливу увагу доцільно сконцентрувати на трьох найважливіших елементах безпеки:

1) економічній незалежності, яка в сучасних умовах означає можливість контролю держави над національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва ефективності й якості продукції, який забезпечував би її конкурентоспроможність і давав змогу нарівно брати участь у світовій торгівлі;

2) стабільності і стійкості національної економіки, що передбачає захист власності в усіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, заборону чинників, здатних дестабілізувати ситуацію (жорстка політика щодо протидії рейдерським захопленням, подолання корупції у владі, судовій системі, обґрунтована зовнішньоекономічна політика);

3) економічному прогресі, що передбачає створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійну модернізацію виробництва,

державну підтримку стратегічних галузей, пошук нових напрямів, що є необхідними умовами стійкості і самозбереження національної економіки.

Особливу увагу слід приділити розробленню та застосуванню заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки держави, нейтралізацію внутрішніх та зовнішніх загроз, соціального захисту населення, а також підготовки законодавчих та інших нормативно-правових актів для забезпечення економічної безпеки держави.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л.И. Выступление на круглом столе Совета Федераций. Приоритеты и механизмы экономической политики России в кризисный период. Москва, 1999. Вып. 8. С. 32.
2. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение. Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–13.
3. Богданов И.Я. Экономическая безопасность России. Теория и практика. М.: ТЕИС, 2001. С. 21.
4. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учеб. пособ. М.: ЮНИТИ, 2006. 303 с.
5. Голиков І.В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека. Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 309–314. URL: [http://www.problecon.com/pdf/2014/1\\_0/309\\_314.pdf](http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/309_314.pdf).
6. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення. К.: НІСД, 1997. 144 с.
7. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. К.: Сатсанга, 2001. 224 с.

8. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 18.04.2013 № 221-VII (221-18). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.

9. Заплатинський В.М. Логіко-детермінантні підходи до розуміння поняття «безпека». Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Фізичне виховання, спорт і здоров'я людини. 2012. Вип. 5. С. 90–98.

10. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: монография / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. К.: Либра, 2003. 280 с.

11. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013. URL: <http://www.me.gov.ua/file/link/222830/file/1277.TIF>.

12. Муртіян В.І. Економічна безпека України. К.: Либра, 1999. 462 с.

13. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка; 4-е изд., доп. М.: Азбуковник, 1999.

14. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення; за ред. проф. Б. Кравченка. К.: Кондор, 2002. 302 с.

15. Пирожков С.І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України. К.: НІПМБ, 2003. 42 с.

16. Рубанов В.В. Безопасность – лозунги, теория и политическая практика. РЭЖ. 1991. № 17. С. 31–41.

17. Рузвельт Ф.Д. Беседы у камина. М.: ИТРК, 2003. 408 с.

18. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России. Международный бизнес России. 1995. № 9. С. 14.

19. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы. Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. 1995. № 3. С. 3.

20. Ткаченко В.Г. Некоторые положения сущности и содержания экономической безопасности государства. Экономист. 2008. № 9. С. 9–11.

21. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова; 2-е изд. М.: Дело, 2005. 896 с.

22. Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки / под ред. В.К. Сенчагова. М.: Финстатинформ, 1998. 621 с.

23. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы; 3-е изд., перераб. и доп. М.: Ось-89, 2003. 352 с.

24. Economic factors as objects of security: Economics security & vulnerability / С. Murdoch, К. Knorr, F. Trager. Economics interests & national security. Lawrence, 2001. 867 p.

25. National Security Act of 1947. URL: <https://history.state.gov/milestones/1945-1952/national-security-act>.

## ПЕРЕДУМОВИ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНСЬКИХ МІСТАХ ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ

### PREREQUISITES ACHIEVEMENT OF STRATEGIC GOALS OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINIAN CITIES AS AN OBJECT OF MANAGEMENT

*У статті проаналізовано передумови досягнення стратегічних та оперативних цілей розвитку туризму в місті Бердянську. Відзначено, що Бердянською міською радою було ухвалено Стратегію розвитку міста на період до 2027 р., де першим стратегічним напрямом визначено розвиток сфери оздоровлення та туризму. У результаті аналізу визначено, що Бердянськ володіє значним потенціалом для розвитку ділового, подієвого та лікувального туризму.*

**Ключові слова:** *передумови, стратегічні цілі, розвиток туризму, місто, напрями розвитку туризму, проблеми.*

*В статье проанализированы предпосылки достижения стратегических и оперативных целей развития туризма в городе Бердянске. Отмечено, что Бердянским городским советом была принята Стратегия развития города на период до 2027 г., где первым стратегическим направлением определено развитие сферы оздоровления*

*и туризма. В результате анализа установлено, что Бердянск обладает значительным потенциалом для развития делового, событийного и лечебного туризма.*

**Ключевые слова:** *предпосылки, стратегические цели, развитие туризма, город, направления развития туризма, проблемы.*

*The article analyzes the preconditions for achieving strategic and operational goals of tourism development in the city of Berdyansk. It is noted that the Berdyansk City Council approved the Strategy for the Development of the City of Berdyansk for the period up to 2027, in which the first strategic direction was chosen – development of the sphere of health improvement and tourism. As a result of the analysis, it has been established that Berdyansk has significant potential for the development of business, event and medical tourism.*

**Key words:** *preconditions, strategic goals, development of tourism, city, directions of development of tourism, problems.*

УДК 332.142:338.48

**Шелеметьєва Т.В.**

к.е.н., доцент кафедри міжнародного туризму Запорізький національний технічний університет

**Постановка проблеми.** Специфіка сьогоденшньої ситуації полягає у тому, що вже відбулося усвідомлення важливості розвитку туризму як ефективного засобу значних валютних надход-

жень, створення нових робочих місць, стимулу для розвитку соціальної та ринкової інфраструктури, а також потенційного об'єкта інвестування. Туризм відіграє істотну роль у стимулюванні гос-

подарського розвитку і приносить суттєву вигоду регіонам. Розвиток туризму є одним із пріоритетних напрямів підвищення ефективності функціонування тих чи інших територіальних утворень, тому одним із завдань регіональних органів управління є розроблення комплексних програм розвитку туризму як складника і чинника росту соціально-економічного комплексу. Особливо це важливо для такого міста з унікальними можливостями розвитку лікувально-оздоровчого туризму, як Бердянськ.

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

Дослідженню проблем розвитку туризму, стратегічному управлінню, визначенню стратегічних напрямів та цілей її розвитку присвячено праці таких українських і зарубіжних учених, як: Д. Басюк, Л. Баумгартен, М. Борушак, М. Дрогомирецька, І. Десятников, В. Квартальнов, Н. Корж, В. Кифяк, М. Мальська, Ю. Масюк, М. Мойсєєва, О. Трохимець, В. Цибух та ін. Проте, незважаючи на таку кількість досліджень, в умовах трансформації національної економіки все ще залишаються невирішеними питання стратегічного управління та розвитку туризму на регіональному рівні, а також окремих туристичних міст, які володіють унікальним туристичним потенціалом.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз передумов досягнення стратегічних та оперативних цілей розвитку туризму в місті Бердянську.

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

Сьогодні для вітчизняної практики стратегічного планування характерне розроблення загальнодержавних стратегій та регіональних стратегій розвитку [1, с. 126]. Туристичний регіон являє собою територію, що характеризується наявністю туристичного потенціалу, має туристичні об'єкти та набір послуг такої якості, на яку очікує клієнт (турист). Як туристичний регіон можуть розглядатися: окремий комплекс, місцевість, район, область, країна або навіть група країн, які турист вибирає за мету своєї подорожі [2]. Важливим напрямом розвитку туристичних регіонів, міст є розроблення і реалізація програм, концепцій, планів у цій галузі. Лідером у реалізації стратегічного планування в розвитку туризму є м. Львів. Починаючи з 2006 р. у Львові почали активно працювати над виробленням стратегії – курсу, яким потрібно слідувати для розвитку міста як туристичного, культурного, економічно розвиненого та комфортного для життя [1, с. 128]. Але інші туристичні центри України також досить ефективно рухаються у процесі стратегічного розвитку. Так, Бердянською міською радою було ухвалено Стратегію розвитку міста на період до 2027 р. Її метою є досягнення стабільного зростання якості життя населення на основі збалансованого та узгодженого розвитку економіки, що базується на інноваціях, ощадливому ставленні до природного середовища з

урахуванням стратегічних інтересів держави [3]. Реалізація Стратегії ґрунтуватиметься на переході до системного та збалансованого планування на основі проектного підходу. Проектний підхід передбачає співпрацю представництв територіальних підрозділів центральних органів влади, органів місцевого самоврядування, бізнесу та громадськості. Стратегією визначено напрями, стратегічні та оперативні цілі щодо соціально-економічного розвитку міста для досягнення стратегічного бачення. Першим напрямом Стратегії соціально-економічного розвитку міста є «Розвиток сфери оздоровлення та туризму», для досягнення якого визначено дві стратегічні цілі: «Підвищення якості надання туристичних послуг» та «Маркетинг і брендинг міста» [4, с. 5]. Висуваються такі оперативні цілі: підвищення якості надання туристам супутніх послуг, подовження курортного сезону, розвиток інфраструктури оздоровлення та дозвілля, позиціонування міста шляхом «виращування» бренду в міському просторі та культурному житті громади, промоція міста та маркетингова комунікація із цільовими групами. Стратегічне бачення міста Бердянська – це курорт високого рівня оздоровчих послуг і сімейного відпочинку, інвестиційно привабливий центр конкурентоспроможного бізнесу й морської логістики, екологічно безпечне місто, комфортне для життя та різноманітного здорового дозвілля, місто якісних і доступних послуг з ефективною системою управління та можливостями самореалізації громадян [3, с. 12].

Розглянемо, які передумови має Бердянськ щодо досягнення стратегічних та оперативних цілей розвитку туризму. Як зазначив виконавчий комітет Бердянської міської ради, «санаторно-курортна та туристична галузь набуває дедалі більшого значення для розвитку економіки та соціальної сфери міста Бердянська» [5]. У 2015–2017 рр. курортний сезон був дуже активним. Транспорт і бази відпочинку були переповнені туристами, яких радували не тільки море і пляжі, а й велика кількість усіляких масових культурно-розважальних заходів (концертів, ігор і сюрпризів для жителів та гостей міста).

Внутрішній туризм в Україні стає все більш популярним, і це підтверджує кількість запитів, пов'язаних з українськими курортами. Популярність вітчизняних туристичних напрямків зросла у вісім разів. Як повідомляє Держстат, у минулому році кількість внутрішніх туристів становила понад 453,5 тис. осіб. Цього року найпопулярнішим у користувачів «Google Україна» став відпочинок у Бердянську, Одесі та Карпатах. Перша десятка популярних напрямків для відпочинку в Україні у 2017 р. така (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, у 2017 р. Бердянськ став найбільш популярним напрямком у туристів. Зокрема, цьому сприяло додавання нових рейсових маршрутів. У 2017 р. порівняно з попереднім



Рис. 1. Найбільш популярні напрямки відпочинку в Україні в межах курортного сезону в 2017 р.

роком збільшився пасажиропотік на автовокзалі на 30%, на залізничному вокзалі – на 45% [5].

Про те, що Бердянськ готовий прийняти відпочиваючих улітку 2017 р., українці дізналися із заздалегідь проведеної рекламної кампанії по всій країні, на яку було витрачено 2 005 371,09 грн. Розвиток внутрішнього туризму як пріоритетний напрям є важливим чинником підвищення якості життя в місті, створення додаткових робочих місць, поповнення дохідної частини міського бюджету.

У Бердянську працюють багато установ, санаторно-курортних і оздоровчих закладів: баз відпочинку, пансіонатів, дитячих установ оздоровлення та відпочинку, санаторіїв. Динаміка їх наведена на рис. 2. Як бачимо, кількість оздоровчих закладів зросла майже на 50% (кількість – 77).

Розвиток туризму зумовлює збільшення доходної частини бюджету за рахунок податків, що можуть бути прямими (плата за візу, митний збір) або непрямими (збільшення заробітної плати робітників спричиняє збільшення сум прибуткового податку, що сплачується ними в бюджет).

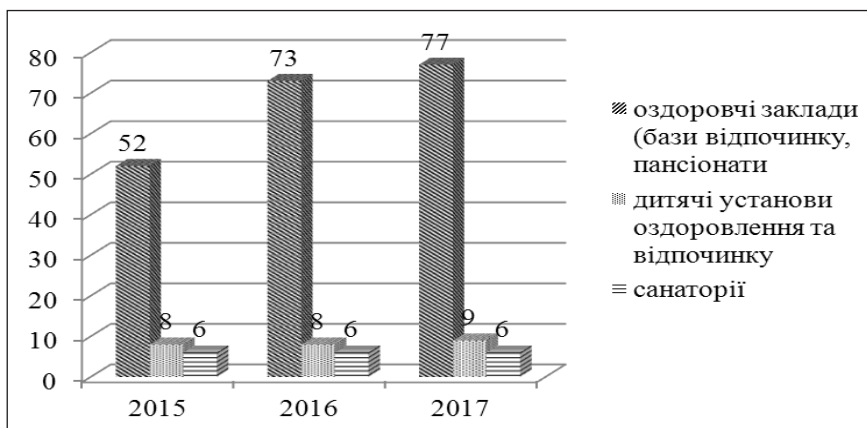


Рис. 2. Кількість працюючих установ, санаторно-курортних і оздоровчих закладів [5]

Як бачимо, у 2017 р. від діяльності працюючих установ та закладів місто Бердянськ отримало 946 тис. грн., що на 47% (643 тис. грн.) більше, ніж у 2016 р., та на 119% (432 тис. грн.), ніж у 2015 р. (рис. 3).

Бюджетним кодексом України визначено, що доходи бюджету – це податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (включаючи трансферти, плату за надання адміністративних послуг, власні надходження бюджетних установ). Зазначимо, що трансферти – кошти, одержані від інших органів державної влади, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі [6]. Так, доход місцевого бюджету міста з трансфертами за курортний сезон у 2017 р. становив 297,2 млн. грн., без трансфертів – 115 млн. грн. (рис. 4).

Із розвитком туризму витрати туристів розповсюджуються на широкую ділянку діяльності суспільства, спричиняючи ефект мультиплікатора – ланцюгову реакцію «витрати – доходи – витрати – доходи» тощо, який полягає у прямому, опосередкованому і стимулюючому впливі туристичної діяльності на розвиток економіки загалом [7, с. 131]. Так, обсяги реалізованої продукції підприємствами та підприємцями міста Бердянська за 2015–2017 рр. (за три місяці) зросли на 102% та становили 1 533,5 млн. грн. (рис. 5).

Дуже важливо для регіону, області, міста, де розвивається туризм, створення нових робочих місць. Вплив туризму полягає і у стимулюванні зайнятості у сферах діяльності, пов'язаних з туристичною діяльністю.



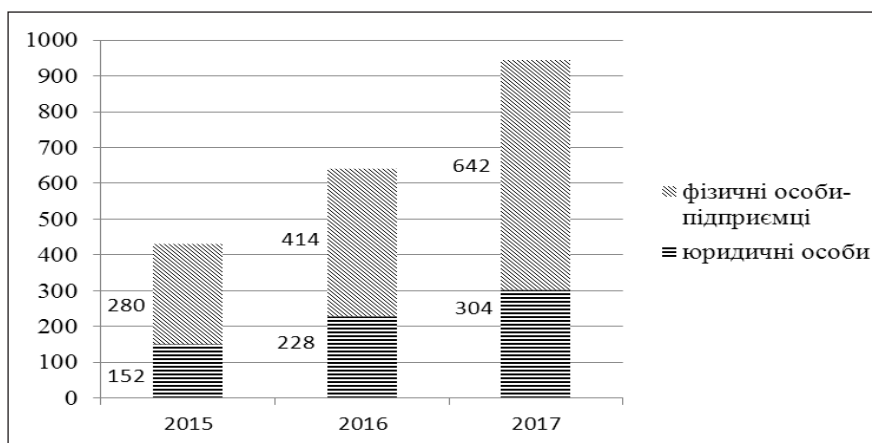


Рис. 3. Доходи бюджету від туристичного збору за 2015–2017 рр., тис. грн. [5]

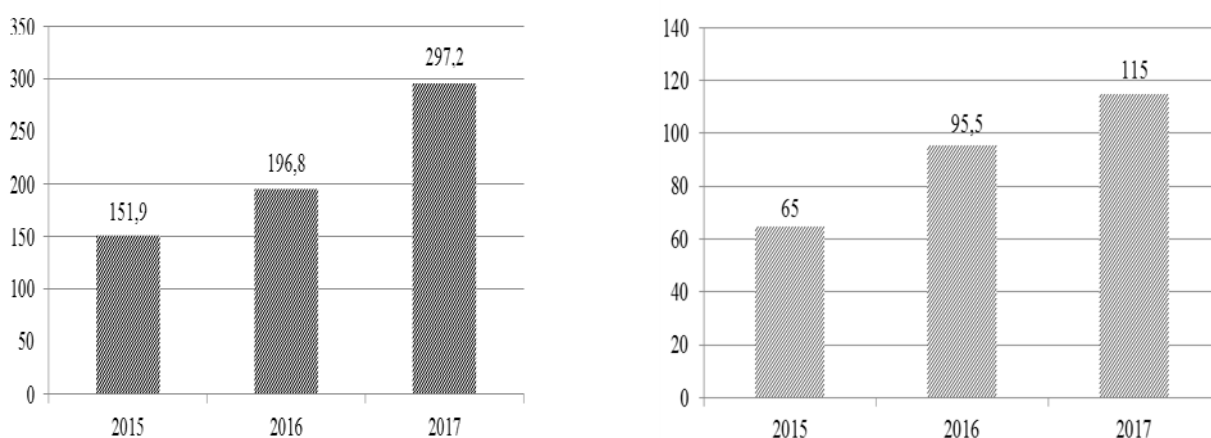


Рис. 4. Доходи місцевого бюджету міста Бердянськ із трансфертами та без трансфертів (за три місяці), млн. грн. [5]

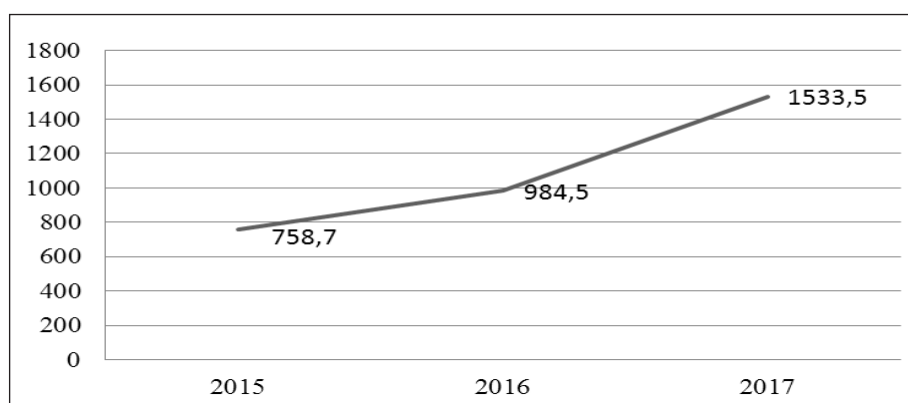


Рис. 5. Обсяги реалізованої продукції підприємствами та підприємцями міста (за три місяці), млн. грн. [5]

Розвиток санаторно-курортного лікування дає поштовх для розвитку закладів охорони здоров'я, рекреаційної медицини, фізкультури та спорту, де створюються нові робочі місця. Як свідчать статистичні дані, зайнятість у туризмі більша, ніж в інших галузях економіки. Так, у Бердянську зросла середньооблікова чисельність штатних

працівників на підприємствах міста та у фізичних осіб – підприємців, що мають найменш працівників (рис. 6).

Протягом курортного сезону 2015–2017 рр. за допомогою міської служби зайнятості з числа безробітних у 2015 р. працевлаштовано 559 осіб, у 2016 р. – 510 осіб, у 2017 р. – 657 осіб (рис. 7).

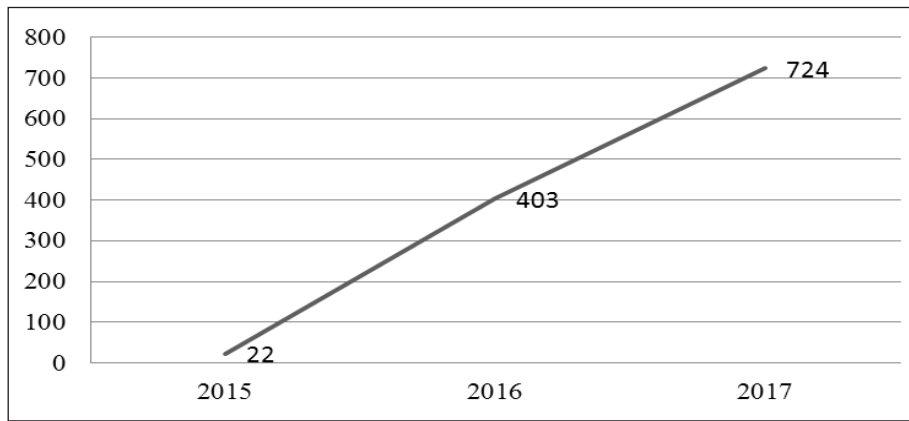


Рис. 6. Середньооблікова чисельність штатних працівників на підприємствах міста та у фізичних осіб – підприємців, осіб [5]

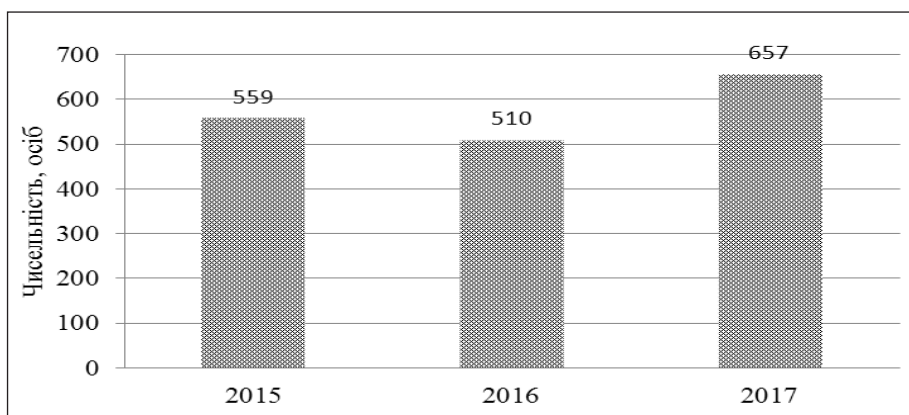


Рис. 7. Працевлаштовано з числа безробітних, осіб [5]

Для формування позитивного іміджу міста також часто проводяться всілякі ярмарки. Вони дають можливість широкому колу виробників, споживачів, посередників вступати в безпосередні комерційні контакти, сприяючи регулюванню попиту та пропозиції, активізації господарської ініціативи сторін. Роль ярмарків полягає у тому, що їхня діяльність пов'язана з: вивченням товарного ринку; аналізом потреб покупців; проектуванням товару відповідно до вибраного сегменту ринку; знаходженням оптимальної ціни, що відображає характер товару і попиту на нього; регулюванням руху товару. Так, у місті Бердянську, згідно з розпорядженням міського голови, з метою створення сприятливих умов для збільшення обсягів конкурентоспроможної продукції та послуг, забезпечення науково-технічного і технологічного оновлення місцевого виробництва, підтримки місцевого товаровиробника, підвищення іміджу міста, розвитку ділового туризму, активізації інноваційного процесу та виробничої кооперації, залучення інвестицій проведено дві ярмарки: «Курортний сезон» та «Дари Азову». Такі ж ярмарки проводилися в 2016 р. для створення прозорої схеми сезонної торгівлі у центрі міста та на курорті,

тобто усунення корупційного складника. У результаті їх проведення місто отримало близько 6 млн. грн., що в два рази більше, ніж у 2016 р. (2,8 млн. грн.). У 2016 р. кошти, отримані від ярмарок, були спрямовані на організацію загальноміських заходів:

- Дня незалежності України (виступ гурту «НеАнгели»);
- проведення дитячого свята «День народження свинки Пеппи».

Своєю чергою, за рахунок отриманих коштів підприємствами – організаторами ярмаркових заходів здійснено витрати на організацію та обслуговування ярмарок, а також проводилися загальноміські заходи (витрати – 3,3 млн. грн., у 2016 р. – 1,4 млн. грн.), у т. ч.:

- реклама заходів до відкриття курортного сезону;
- організація концертів, у т. ч. «Караоке на майдані»;
- ремонт сцени на Приморській площі;
- проведення святкового концерту групи «Скай» до Дня незалежності України;
- проведення святкового концерту на день 190-річного ювілею міста.

Таким чином, можна сказати, що в результаті проведення ярмарок місто отримало близько 7,2 млн. грн. у 2017 р., що на 89% більше, ніж у 2016 р.

Раніше прибирання вулиць міста здійснювалося за рахунок коштів із місцевого бюджету, у цьому ж році, як і в попередньому, витрати на прибирання вулиць центру міста, ремонт альтанки та малих архітектурних форм здійснювалися за кошти комунальних підприємств, організаторів ярмаркових заходів. Тим самим були зменшені витрати місцевого бюджету на 1,2 млн. грн.

До основних проблем розвитку туризму в місті Бердянську належать:

- застаріла матеріально-технічна база більшості закладів оздоровлення;
- невідповідний рівень обслуговування в більшості закладів відпочинку;
- недостатня кількість якісних і цікавих туристичних продуктів, яскравих туристичних подій для різних цільових груп;
- недостатньо презентований туристичний потенціал міста на всеукраїнському та зарубіжному ринках.

Але продовжується робота з благоустрою міста, вирішується питання щодо проведення усіх мереж під землею, всі ці питання необхідно врегулювати в законодавчому порядку.

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

Отже, стратегія розвитку туризму регіону базується на наявних туристичних ресурсах та туристичній інфраструктурі. Як бачимо, Бердянськ володіє значним потенціалом для розвитку ділового, подієвого та лікувального туризму, є невід'ємним складником економічного зростання всього Запорізького регіону. Розглянутий період був дуже успішним для міста Бердянська – центра відпочинку та різноманітного дозвілля Північного Приазов'я. Тобто Бердянськ має всі передумови для досягнення стратегічного напрямку «Розвиток сфери оздоровлення та туризму» та стратегічної цілі «Підвищення якості надання туристичних

послуг, а також маркетинг і брендинг міста», сформульованих у Стратегії розвитку міста на період до 2027 р. Головною метою реалізації стратегічних та оперативних цілей є спрямування на досягнення складника стратегічного бачення майбутнього міста, збільшення кількості туристів та подолання названих раніше проблем.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Корж Н.В., Басюк Д.І. Управління туристичними дестинаціями: підручник. Вінниця: Едельвейс І К, 2017. 322 с.
2. Алексєєва Н.Ф., Сакун Л.М. Регіональні аспекти стратегії розвитку туристичної індустрії. Економіка. Управління. Інновації. 2012. № 2(8). URL: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/alekseeva.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/alekseeva.htm).
3. Стратегія розвитку міста Бердянська на період до 2027 р. URL: <http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2018/09/Strategiya-Berdyansk.pdf>.
4. План заходів на 2018–2021 роки з реалізації Стратегії розвитку м. Бердянськ на період до 2027 р. URL: [https://bmr.gov.ua/fileadmin/php/session\\_decision.php?uid=4290](https://bmr.gov.ua/fileadmin/php/session_decision.php?uid=4290).
5. Робота виконавчого комітету Бердянської міської ради в межах курортного сезону міста Бердянська за період 2015–2017 рр. URL: [https://bmr.gov.ua/uploads/tx\\_news/Stislilii\\_zvit\\_2015-2017.pdf](https://bmr.gov.ua/uploads/tx_news/Stislilii_zvit_2015-2017.pdf).
6. Джерела доходів місцевих бюджетів. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/7476>.
7. Мельник О.В. Вплив туризму на розвиток економіки регіону. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2003. № 484. С. 129–133.
8. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: монографія. Л.: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2006. 288 с.
9. Десятніков І. Стратегічні напрями розвитку туризму Черкаського регіону. Зб. наук. пр. ЧДТУ. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 40. Ч. 1. С. 141–145.
10. Дрогомирецька М.І. Стратегічні напрями розвитку туристичного іміджу України. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2013. Вип. 10(37). Ч. 3. С. 220–225.

## РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВА ГРУПА» ЯК ВИДОВОЇ ФОРМИ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

## RESEARCH CONCEPT OF THE PHENOMENON «INDUSTRIAL-FINANCIAL GROUP» AS INDIVIDUAL FORMS OF UNITING OF ENTERPRISES

Світовий досвід господарювання свідчить про виникнення нових, осучаснення вже існуючих і відповідне значне розширення переліку типів і видових форм організаційних структур підприємництва, використання яких дає можливість підприємствам із різним складом конкурентних переваг забезпечити необхідний рівень конкурентоспроможності. На жаль, зазначений емпіричний матеріал не опрацьований належним чином у теоретичному аспекті. Відповідні умовисновки стосуються і такої мікроекономічної системи, як об'єднання технологічно споріднених підприємств (промислово-фінансова група). Поняття цього явища перебуває у відношенні підпорядкування до поняття такого типу мікроекономічної системи, як «об'єднання підприємств». Об'єднання технологічно споріднених підприємств – це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена за ініціативою держави на основі групи підприємств великого розміру, що належать до технологічно споріднених галузей, де посідають позиції національних лідерів, для координації їхньої діяльності щодо створення та впровадження глобальних базисних піонерних інновацій.

**Ключові слова:** дослідження, поняття явища, тип мікроекономічної системи, об'єднання підприємств, видова форма явища, промислово-фінансова група, об'єднання технологічно споріднених підприємств.

Мировой опыт хозяйствования свидетельствует о появлении новых и о наполнении современным содержанием уже существующих и, соответственно, значительном расширении перечня типов и видовых форм организационных структур предпринимательства, использование которых дает возможность предприятиям с различным набором конкурентных преимуществ обеспечить им необходимый уровень конкурентоспособности. К сожалению, этот эмпирический материал не обработан соответствующим образом в теоретическом аспекте. Сделанные умозаключения касаются и такой микроэкономической системы, как объединение технологически взаимосвязанных предприятий (промыш-

ленно-финансовая группа). Понятие этого явления находится в отношении соподчинения к понятию такого типа микроэкономической системы, как «объединение предприятий». Объединение технологически взаимосвязанных предприятий – это отдельная видовая форма объединения предприятий, созданная по инициативе государства на основе группы предприятий большого размера, которые принадлежат к технологически смежным отраслям, где находятся на позициях национальных лидеров, для координации их деятельности в сфере создания и внедрения глобальных базисных пионерных инноваций.

**Ключевые слова:** исследование, понятие явления, тип микроэкономической системы, объединение предприятий, видовая форма явления, промышленно-финансовая группа, объединение технологически взаимосвязанных предприятий.

Worldwide management experience witnesses of the emergence of new, modernization of already existing ones and relevant significant expansion of the list of types and forms of organizational structures of entrepreneurship, the use of which enables enterprises with different competitive advantages to provide for the necessary level of their competitiveness. Unfortunately, theoretical aspect does not adequately address the mentioned empirical data. The relevant conclusions also apply to a microeconomic system such as uniting of technologically related enterprises (industrial-financial group). The concept of this phenomenon is in subordination to the concept of microeconomic system called «uniting of enterprises». The uniting of technologically related enterprises is a separate form of the uniting of enterprises, which was created with the initiative of the state on the basis of a large group of enterprises belonging to technologically related industries, that occupy the positions of national leaders, in order to coordinate their activities on the establishment and implementation of global basic pioneering innovations.

**Key words:** research, concept of phenomenon, type of microeconomic system, uniting of enterprises, specific form of the phenomenon, industrial-financial group, uniting of technologically related enterprises.

УДК 334.75

**Братута О.Г.**

к.е.н., доцент, докторант кафедри економіки промисловості та організації виробництва Український хіміко-технологічний університет

**Постановка проблеми.** Хоча економіка сучасної України й була визнана на початку двохтисячних років як ринкова, вона ще й досі перебуває у статусі транзитивної, тобто належить до перехідного типу макроекономічної системи. Зазначена оцінка природи вітчизняної економіки була кваліфікована провідними іноземними експертами лише за зовнішніми номінальними ознаками, тоді

як її інституційна структура не зазнала кардинальних змін. Упроваджена державою система базових ринкових інститутів не стала реальним комплексним механізмом, що мав би забезпечити повноцінне функціонування народногосподарського комплексу країни в межах процесів як економічного зростання, так і економічного розвитку. Зокрема, це стосується такого локального інсти-

туту, і поряд з цим одного з ефективних сучасних засобів структурної перебудови національної економіки, а також кардинального поліпшення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як промислово-фінансова група. Включення зазначеного інструменту інституційної політики до складу системи державного регулювання економіки передбачено Законом України «Про промислово-фінансові групи», який було прийнято 21 травня 1996 р., але він так і не був застосований, унаслідок чого чинність його була припинена 9 травня 2010 р. Одна з основних причин недієвості протягом тривалого терміну відповідного інституту пов'язана з тим, що у вітчизняній економічній науці не адекватно природі цього явища досліджено та визначено зміст його поняття.

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

Питанню дослідження поняття економічного явища «промислово-фінансова група» присвячено праці вітчизняних учених В.Д. Базилевича, Л.М. Чепурди, О.О. Гиля, І.Т. Єгорової та ін. Отримані наукові результати обмежувалися вирішенням лише таких питань, як визначення причин виникнення промислово-фінансової групи, змістових ознак цього явища та класифікації його видових форм. При цьому спостерігалася відсутність одностайності у поглядах науковців щодо змісту отриманих результатів. Причини такого становища полягають у тому, що результати дослідження завершилися на рівні формулювання дефініцій поняття явища як одиничного поняття, а також групування його видових форм, що було зроблено на аксіоматичній, а не на логічній методологічній основі. Внаслідок методологічної недосконалості та неповноти проведених досліджень, а також низки допущених онтологічних хиб і логічних помилок науковцям не вдалося розкрити повною мірою поняття явища «промислово-фінансова група», у тому числі визначити логічно обґрунтовано назву його терміна.

**Постановка завдання.** Методологія теоретичного дослідження вимагає розкриття природи будь-якого явища у трьох аспектах: як предмета, процесу, у відносинах із зовнішнім середовищем. Автором цієї статті, на відміну від інших науковців-опонентів, явище «промислово-фінансова група» було досліджено послідовно у межах кожного із зазначених аспектів, що дало підстави для визначення змісту поняття цього типу організаційної структури підприємництва, що й є завданням цієї статті. Під час проведення теоретичного дослідження використано методологічні засоби: порівняльного аналізу, категоріального аналізу, системного аналізу, а також узагальнення.

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

Поняття «промислово-фінансова група» було розроблено й уведено в систему економічних категорій вітчизняними науковцями. Як один з елементів

методологічного забезпечення (передпосилкового знання конкретно-наукового рівня пізнання) для проведення дослідження цього явища були використані ідеї Ф. Перру щодо ініціювання державою процесів планового створення «вісєї розвитку» як засобу державної економічної політики, що забезпечує процес економічного розвитку національної економіки [1, с. 97–98], а також локальна наукова концепція фінансово-промислових груп. При цьому слід відзначити певну онтологічну невідповідність у цих методологічних засадах, що призвело до неоднозначності у тлумаченні поняття відповідного явища як специфічної форми об'єднання підприємств. Зокрема, це стосується: причин виникнення промислово-фінансової групи; змістових ознак цього явища; класифікації його видових форм [2–5]. У визначенні історичних причин виникнення, економічної сутності, змісту та класифікації промислово-фінансових груп слід відзначити відсутність достатньої узгодженості поглядів між представниками, зокрема вітчизняної, як теоретичної, так і прикладної галузей економічної науки. Недостатня онтологічна чіткість уявлень щодо цього господарського явища до певної міри негативно позначається на формуванні системних нормативно-правових засад регулювання і, як наслідок, на можливостях дієвого та доцільно широкого використання відповідної форми об'єднання підприємств у вітчизняній економіці.

У питанні історичних причин виникнення явища промислово-фінансової групи можна виділити два підходи: 1) загальнотеоретичний, у межах якого виникнення промислово-фінансових груп пояснюється результатом розвитку процесів концентрації фінансового та промислового капіталів, що призводить до певного протиріччя у формі загострення міжгалузєвої конкуренції між їх представниками. За таких обставин доцільність реалізації власного економічного інтересу штовхає корпорації фінансового та нефінансового секторів до інтеграції у формі фінансово-промислових груп. У категорії, що використовується представниками цього підходу, практично ототожнюють категорії «фінансово-промислова група» та «промислово-фінансова група». Те, що перше місце відводиться фінансовому складнику, пояснюється домінуванням на сучасному етапі розвитку економіки фінансових корпорацій; 2) прикладний, представники якого пояснюють причини виникнення промислово-фінансових груп процесами пошуку ефективних форм між фірмових зв'язків як новий різновид відносин, що посідає проміжне положення між власне ринковими відносинами та відносинами на внутрішньофірмовому рівні. Такі відносини, які виникають та реалізуються під час створення промислово-фінансових груп, мають забезпечувати найвищу економічну ефективність господарської діяльності підприємств-учасників за рахунок поєднання переваг концентрації матеріальних й нема-

теріальних ресурсів із перевагами децентралізації управління і відповідальності у межах цього виду об'єднань підприємств. Основним недоліком обох підходів є загальний характер методології дослідження. Вирішення зазначеної проблеми можливе із застосуванням методології історичного аналізу.

Одна з основних причин появи в економічній сфері буття промислово-фінансових груп пов'язана з можливістю використання цієї форми об'єднання підприємств для вирішення певних господарських проблем, що постають та загострюються на макроекономічному рівні перед державою на певному етапі розвитку економіки країни. Своєю чергою, така ситуація зумовлена розширенням на початку другої половини ХХ ст. соціально-економічної проблематики, яка може вирішуватися лише за участю держави, та подальшим розвитком системи державного регулювання економіки. У державній економічній політиці відбувається зміна акцентів, зокрема переорієнтація з короткострокових цілей, пов'язаних із регулюванням сукупного попиту на макроекономічному рівні, на довгострокові стратегічні, котрі потребують регулювання ще й сукупної пропозиції. На перший план висувуються питання інституційних перетворень у національній економіці, а також структурної перебудови та розвитку народногосподарського комплексу країни. При цьому наголос у засобах її реалізації переноситься з адміністративно-економічних на організаційно-координаційні. Бізнес як асоційована інституція розглядається як один із важливих дієвих соціальних партнерів щодо регулювання процесів економічного зростання та економічного розвитку країни. Дослідженню цих процесів присвячено роботи представників соціологічно-інституційного напрямку інституційної школи, одним із лідерів якого був Ф. Перру. До арсеналу засобів державного регулювання економіки додається індикативне планування, у складі методів якого центральне місце посідають цільові національні програми. Об'єктом цих програм стають проблеми структурної перебудови національної економіки щодо її базових галузей, а також інфраструктурних комплексів загальнодержавного масштабу, які потребують вирішення на інноваційній основі. До складу організаційних засобів щодо реалізації зазначених програм вітчизняними дослідниками були запропоновані та включені промислово-фінансові групи, які як інструмент державного регулювання можна охарактеризувати як базисну організаційну інновацію. Її використання засноване на координаційному механізмі регулювання підприємницької діяльності підприємств. При цьому держава виступає ініціатором і розробником стратегії вирішення певних народногосподарських проблем у формі цільових програм, а також замовником та ініціатором створення організаційного механізму щодо їх

реалізації у формі промислово-фінансових груп. При цьому вона спирається на економічний інтерес підприємств-учасників, які проявлять бажання увійти до складу промислово-фінансової групи.

Що стосується попередньо згаданого загально-теоретичного підходу, то за своєю логікою дефініція «промислово-фінансова група» та цілі її створення є загальними та спрощеними, які практично не розкривають економічної сутності цього суб'єкта економічних відносин як специфічної форми об'єднання підприємств. Такий підхід характерний для більшості вітчизняних науковців. Зокрема, В.Д. Базилевич вважає, що фінансово-промислова група – це «організаційна форма об'єднання великих промислових фірм із банківськими структурами, в якій кожний член-учасник самостійно вирішує власні завдання, але не нехтує при цьому інтересами групи. Координаційну діяльність може здійснювати банк або промислове підприємство» [2, с. 240]. У наведеному визначенні відповідного поняття можна виділити чотири основні змістовні риси: міжгалузєва – це інтегрована структура промислових і фінансових корпорацій; розміри підприємств – учасників об'єднання – великі підприємства; ступінь економічної свободи – самостійні у прийнятті господарських рішень; головним, а отже, координуючим елементом системи виступає промислове підприємство або комерційний банк. Виокремлені риси, що мають розкривати зміст промислово-фінансової групи як своєрідного конкретного економічного явища, також не дають можливості чітко ідентифікувати це явище як специфічний вид об'єднання підприємств. Доволі суперечливим щодо суті й змісту господарського явища «промислово-фінансова група» є запропонований спосіб її утворення – система участі в капіталі. Відомо, що цей спосіб притаманний утворенню холдингових систем. Насамкінець, з урахуванням критики вищезазначених положень, слід уважати формальною та компілятивною, а відповідно, такою, що не адекватна визначеній суті та змісту, класифікацію промислово-фінансових груп. Представники загальнотеоретичного напрямку запропонували класифікую фінансово-промислових груп за такими критеріями: 1) за типом головного підприємства: фінансово-промислова група, промислово-фінансова група; 2) за способом утворення: класичний холдинг, перехресний холдинг.

Теоретична концепція представників альтернативного підходу відрізняється за багатьма позиціями. Зокрема, одна із засадних відмінностей стосується визначення економічної сутності промислово-фінансових груп як певного виду об'єднання підприємств. Серед змістовних ознак цього явища виділяють те, що взаємодія між підприємства – членами об'єднання здійснюється через певний механізм координації їхньої діяль-

ності, а також договірний характер утворення промислово-фінансової групи. Крім того, чітко окреслені та конкретизовані цілі, для яких створюються промислово-фінансові групи, – реалізація інвестиційно-інноваційних програм, метою яких є підвищення конкурентоспроможності її членів. При цьому допускається, що промислово-фінансова група може створюватися як за ініціативою підприємств для вирішення приватних інтересів (тут їхні погляди співпадають із позицією опонентів), так і держави щодо вирішення завдань загальнодержавного рівня. Що стосується класифікації промислово-фінансових груп, то вона до певної міри є модифікацією відповідної системи опонентів. Спільним є положення про те, що промислово-фінансова група утворюється на основі холдингового зв'язку між підприємствами-членами. Але якщо представники загальнотеоретичного підходу наголошували на збереженні у кожного члена групи економічної свободи, то представники прикладного підходу роблять акцент на збереженні за підприємствами статусу юридичної особи. Класифікація представників альтернативного підходу також має два види. Перший вид за своєю методологією є занадто складним і водночас комплікативним. Ця класифікація спирається одночасно на кілька класифікаційних ознак: залежно від функцій холдингової компанії, фінансово-економічного зв'язку між членами холдингу, рівня взаємовпливу на господарську діяльність членів холдингу; за структурою пакету акцій корпоративних підприємств. На підставі цих критеріїв виділяють три види холдингових систем як певні види промислово-фінансової групи: перший тип, особливість якого полягає у тому, що учасники цього виду промислово-фінансової групи створюють нову акціонерну компанію. Завданням цієї компанії є управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств-засновників, тобто її членів. Цей тип промислово-фінансової групи скоріше можна назвати модифікованою формою перехресного холдингу, а за відповідними критеріями класифікації холдингу охарактеризувати як чистий, інтегрований, інвестиційний; другий тип, особливість якого полягає у тому, що головне підприємство за галузевою ознакою належить до промислових, а також має статус холдингової компанії стосовно інших членів групи, що, своєю чергою, отримують статус корпоративних. Цей тип промислово-фінансової групи скоріше можна назвати класичним холдингом і охарактеризувати як змішаний, інтегрований, портфельний; третій тип, який відрізняється від попереднього тим, що головною компанією визначається комерційний банк. Цей тип промислово-фінансової групи, скоріше також можна назвати класичним холдингом і охарактеризувати як змішаний, конгломеративний, портфельно-інвестиційний.

Друга класифікація передбачає групування промислово-фінансових груп за критерієм засад управління їх функціонуванням. Зокрема, виділяють два типи: «конгломеративний»; «із виробничим кооперуванням та підпорядкуванням головному підприємству».

Система управління промислово-фінансовою групою, що пропонується представниками обох підходів, ідентична системі управління холдингом у нормативному його розумінні. Вищими органами управління визначаються збори акціонерів холдингової компанії, якими є юридичні особи – підприємства, а також рада директорів, що складається з топ-менеджерів учасників промислово-фінансової групи. У тому разі коли держава виступає ініціатором створення певних промислово-фінансових груп, вона приймає участь у роботі у зазначених керівних органах через уповноважених представників зацікавлених установ органів виконавчої влади у складі зазначених керівних органів промислово-фінансової групи.

На підставі вищезазначеного можна зробити висновок, що й у межах другого підходу також чітко не окреслено особливості промислово-фінансової групи як специфічної форми об'єднання підприємств. Практично промислово-фінансова група ідентифікується лише як своєрідна за специфікою господарських цілей окрема форма холдингу. По суті, досліджується одна із сучасних форм похідних мікроекономічних систем як певний організаційний тип підприємництва.

Засадні відмінності промислово-фінансової групи від інших форм об'єднання підприємств, на нашу думку, полягають, окрім причин їх виникнення, ще й у: їх специфічному статусі; цілях; наявності певного господарського механізму сприяння з боку держави їх утворенню та функціонуванню.

Особливий статус промислово-фінансової групи зумовлений причинами виникнення цієї форми об'єднання підприємств і полягає у набутті підприємствами членами цієї групи становища та статусу специфічної монополії. З одного боку, ця монополія є адміністративною за способом її утворення виходячи з того, що держава виступає ініціатором її створення та правовими засобами закріплює цей статус; з іншого – економічною, тому що господарська діяльність зазначеної групи підприємств виходячи з причин її створення передбачає підприємницький характер. Водночас до підприємств – членів групи не можуть бути застосовані засоби антимонопольного регулювання, бо економічна монополія не становить загрози конкуренції на галузевому ринку. Статус промислово-фінансової групи дає змогу державі на законних підставах спрямовувати певну частину акумульованих державою фінансових ресурсів, а також застосовувати певні адміністративно-правові важелі для сприяння функціонуванню відповідної структури.

Крім того, зменшує ризики негативної взаємодії між партнерами, а отже, забезпечує дієвість укладеного договору між її учасниками.

Ця форма об'єднання підприємств специфічна у плані поєднання держаних інтересів і цілей з інтересами та цілями приватного бізнесу. Зацікавленість держави полягає у вирішенні пріоритетних стратегічних цілей процесу економічного розвитку народногосподарського комплексу країни з використанням відповідного засобу реалізації структурної державної економічної політики – цільових програм, організаційно-економічним механізмом реалізації яких є промислово-фінансові групи. Зацікавленість членів промислово-фінансової групи полягає у реалізації за підтримки держави стратегічних цілей набуття нових конкурентних переваг для подальшого забезпечення їхньої підприємницької діяльності через отримання можливості впровадження глобальних базисних піонерних інновацій.

Що стосується господарського механізму сприяння з боку держави утворенню та функціонуванню промислово-фінансових груп, то він або не передбачається чи не прописаний узагалі (перший підхід), або визначений нечітко та формально, тобто як лише констатація його необхідності (другий підхід). У межах прикладного підходу, по-перше, йдеться про визначення формального статусу промислово-фінансових груп із боку держави, що, по суті, дає лише можливість легалізувати їх як монопольні структури, а отже, уникнути санкцій із боку органів державної виконавчої влади, що опікуються питаннями захисту економічної конкуренції; по-друге, про участь представників відповідних державних установ в органах управління промислово-фінансових груп. Водночас з урахуванням статусу та цілей, що мають вирішувати промислово-фінансові групи, держава може та повинна використовувати хоча б частину арсеналу засобів державного регулювання економіки, зокрема фіскального, фінансово-кредитного та адміністративно-правового характеру, передбачених для реалізації цільових довгострокових державних соціально-економічних програм.

Вищезазначені теоретичні хиби стали підставою як для переосмислення суті, змісту поняття відповідного явища, так і зумовили необхідність зміни його назви. Що стосується останнього твердження, то воно спирається на такі підстави. Промислово-фінансова група, на відміну від явища «група», належить до елементів господарської сфери, тому що його поняття має такі загальні засадні ознаки: є організаційною структурою підприємництва, належить до систем сумативного типу та видових форм об'єднання підприємств. При цьому остання з них, а не група, у назві терміну відповідного поняття має здійснювати логічну функцію «координації» (взаємного розташування). Тут треба зауважити, що

виникнення й існування фінансово-промислової групи визначають не організаційні та комерційні відносини між підприємствами, які взагалі можуть бути відсутніми (крім вертикального типу зв'язку можливий як горизонтальний, так і конгломеративний), а відносини власності на капітал. Потреба у створенні фінансово-промислової групи зумовлена не економічним інтересом підприємств, а інтересом власника або групи власників – отримання та максимізація обсягу такого виду первинного доходу, як процент на капітал. Отже, «група» хоча й є формою мікроекономічної системи, але не належить до елементів господарської сфери. Системоформуючою щодо цього явища виступає не «підприємство» як базисна система мікрорівня, а «домашнє господарство». Назву терміна «промислово-фінансова група» доцільно змінити на «об'єднання технологічно споріднених підприємств» як таке, що онтологічно відповідає економічній природі цього явища.

Вирішення теоретичного питання, щодо якого загального поняття абстрактного явища одиначне поняття «об'єднання технологічно споріднених підприємств» знаходиться у відношенні підпорядкування, було здійснене на основі порівняння понять зазначених явищ у методологічному контексті їхнього змісту як «предмета», «процесу», «у відносинах із зовнішнім середовищем». Проведене дослідження дало підстави зробити висновок, що поняття «об'єднання технологічно споріднених підприємств» належить до обсягу поняття «об'єднання підприємств». При цьому слід зазначити, що тлумачення автора цієї статті поняття «об'єднання підприємств» кардинально відрізняються від положень, які представлені у концепції «об'єднань підприємств», зокрема у визначенні: загальних й істотних ознак відповідного поняття; видової форми процесу розширеного відтворення суспільного виробництва, дія якого призводить до виникнення цього явища; типу господарського механізму, що забезпечує його функціонування; способу утворення; місця у складі систем мікрорівня економічної сфери буття. У стислій формі зазначені відмінності можна проілюструвати через дефініцію поняття «об'єднання підприємств» і схему класифікації економічних систем мікрорівня (рис. 1).

Сутність поняття «об'єднання підприємств» визначається як видова форма мікроекономічної системи сумативного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється групою підприємств на основі відносин співробітництва для забезпечення певних умов здійснення окремо кожним із них підприємницької діяльності шляхом консолідації їхніх конкурентних переваг.

Порівняльний аналіз істотних ознак змісту поняття «об'єднання підприємств» і загальних ознак поняття «об'єднання технологічно споріднених підприємств» у методологічному контексті оцінки їх як «предмета» дає підстави стверджу-



вати, що вони тотожні. Зокрема, як об'єднання підприємств, так і об'єднання технологічно споріднених підприємств утворюються підприємствами та належать до систем сумативного типу (особливість їх полягає у тому, що цілі функціонування системи підпорядковуються цілям її складових елементів, а не навпаки, як у систем цілісного типу, до яких належить у тому числі підприємство). Ще

вони мають ознаки організаційної структури, тому що елементи системи пов'язує організаційний вид економічних відносин, який зумовлений необхідністю забезпечення координації певних видів їхньої діяльності. До того ж як об'єднання підприємств, так і холдингове об'єднання підприємств мають такі спільні ознаки, як: відсутність наявності певного місця у суспільному поділі праці; відсут-

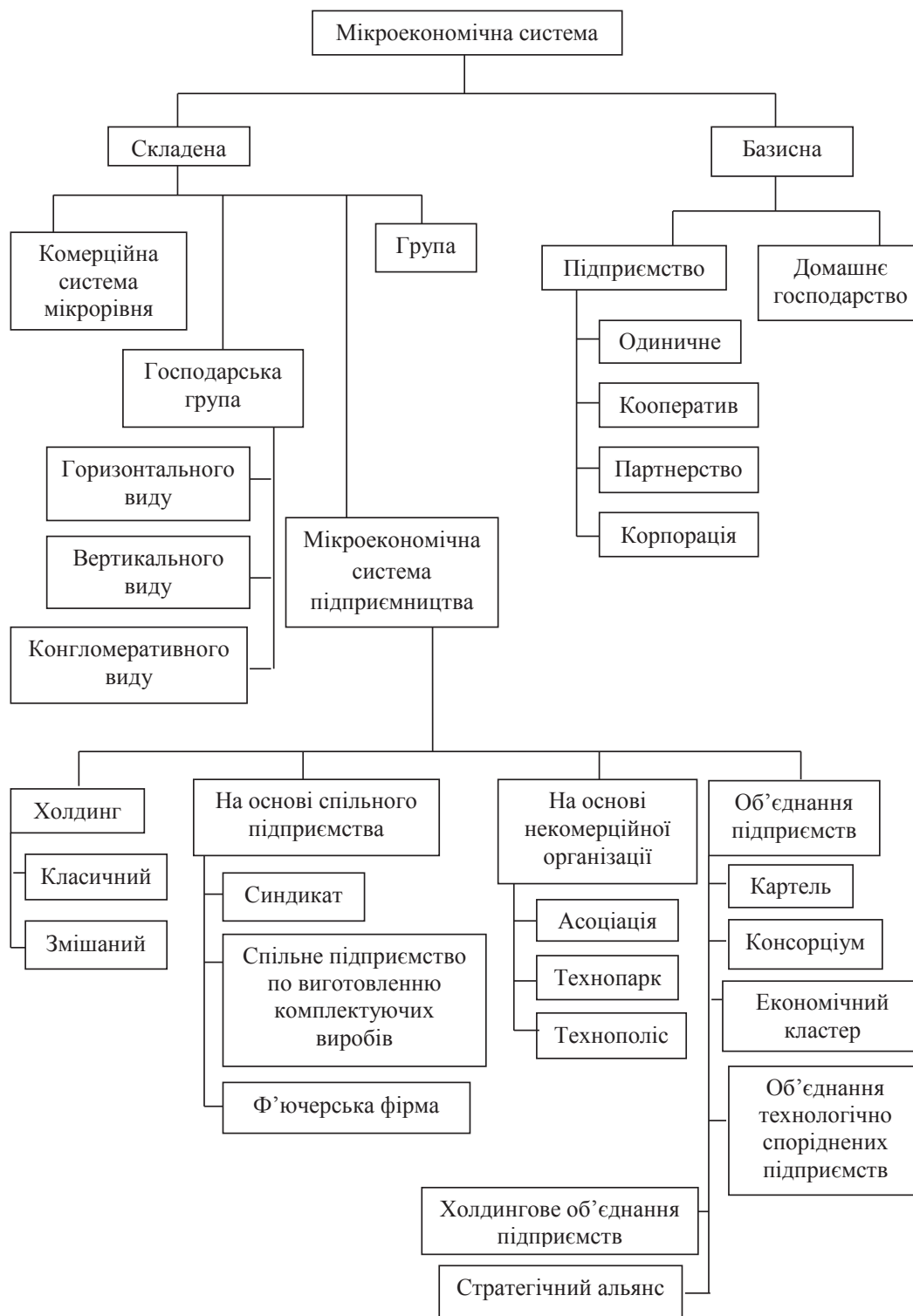


Рис. 1. Класифікація економічних систем мікрорівня

ність у суб'єкта економічних відносин власного інтересу та мотиву для здійснення господарської діяльності; підпорядкованість у своїй діяльності інтересам підприємств, що утворили відповідне об'єднання; договірний характер утворення; відсутність власного єдиного майна; відсутність розрахункових рахунків у комерційних банках; відсутність можливості ведення самостійного балансу; відсутність правової обособленості; відсутність економічної свободи у здійсненні своєї діяльності; спільне прийняття учасниками об'єднання управлінських рішень на основі консенсусу; відсутність майнової відповідальності; тимчасовий характер функціонування.

Щодо істотних ознак поняття «холдингове об'єднання підприємств», які до того ж для поняття конкретного явища відіграють ще й роль сутнісних, то вони були визначені на підставі:

1. мети створення: 1) особливості галузевої спеціалізації учасників об'єднання – мають різну галузеву спеціалізацію, але поряд із цим є технологічно спорідненими; 2) особливості розміру підприємств-учасників – належать до підприємств великого розміру; 3) особливості місця та ролі, яку посідають та відіграють члени об'єднання на галузевому ринку, – належать до групи галузевих лідерів; 4) особливості просторових меж охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасниками об'єднання – національні; 5) особливості типу процесу суспільного відтворення учасників об'єднання – економічний розвиток; 6) особливості суб'єкта ініціювання створення об'єднання – держава;

2. мети функціонування: 1) особливості об'єкта координації – інноваційна й інвестиційна діяльність технологічно споріднених підприємств виробничої сфери; 2) особливості типу економічних інновацій – глобальні, базисні, піонерні.

Порівняльний аналіз змісту поняття «об'єднання підприємств» і поняття «об'єднання технологічно споріднених підприємств» у методологічному контексті оцінки їх як процесу також дає підстави виокремити для них спільні засадні інститути. Зокрема, це стосується: 1) видової форми процесу розширеного відтворення суспільного виробництва, дія якого призводить до виникнення цих явищ, – процес об'єднання; 2) способу їх утворення – консолідація; 3) типу господарського механізму, що забезпечує їх функціонування – координаційний механізм; 4) основних принципів створення та функціонування – добровільності входження; балансу інтересів членів об'єднання; підпорядкованості діяльності об'єднання інтересам його членів; консенсусу у прийнятті управлінських рішень підприємствами, що входять до складу об'єднання; 5) основних функцій – визначення цілей функціонування об'єднання підприємств, прав та обов'язків його учасників, а також їх легітимізація в угоді

(договорі), що укладається між підприємствами, які утворюють відповідну організаційну структуру; координація господарської діяльності або окремих її видів, підприємств, які увійшли до складу учасників об'єднання підприємств, щодо реалізації цілей, зафіксованих в угоді про створення зазначеної організаційної структури; захист у повному обсязі прав й інтересів кожного з підприємств, які увійшли до складу об'єднання підприємств, на основі контролю над виконанням членами зазначеної організаційної структури обов'язків щодо забезпечення її функціонування.

Особливість розкриття змісту поняття «об'єднання технологічно споріднених підприємств» у такому методологічному аспекті, як процес, полягає у наявності власної моделі технології функціонування координаційного механізму. Зокрема, для цієї видової форми об'єднання підприємств притаманна модель «узгодження цілей і термінів здійснення інноваційної й інвестиційної діяльності технологічно споріднених підприємств виробничої сфери», яка дає можливість використати наявні у них конкурентні переваги та забезпечити реалізацію їхнього власного економічного інтересу кожному окремо. До характерних особливостей цієї моделі технології функціонування координаційного механізму доцільно віднести такі: 1) об'єкт координації діяльності учасників об'єднання – інноваційна й інвестиційна діяльність технологічно споріднених підприємств виробничої сфери; 2) просторові межі охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасників об'єднання – національні; 3) розмір підприємства учасників об'єднання – підприємства великого розміру; 4) галузева спеціалізація учасників об'єднання – мають різну галузеву спеціалізацію; 5) місце та роль учасників об'єднання на галузевому ринку – належать до групи галузевих лідерів; 6) фаза життєвого циклу учасників об'єднання – оновлення; 7) тип процесу суспільного відтворення учасників об'єднання – економічний розвиток; 8) характер типу та складу видових форм економічних інновацій учасників об'єднання – мають подібні тип і склад видових форм економічних інновацій; 9) тип економічних інновацій учасників об'єднання – базисні, глобальні, піонерні; 10) склад видових форм економічних інновацій учасників об'єднання – товарні, технічні, технологічні, організаційні, управлінські, соціальні й екологічні; 11) суб'єкти ініціювання створення об'єднання – держава.

Завершальним етапом розкриття змісту поняття «об'єднання технологічно споріднених підприємств» було визначення характеру його відносин із зовнішнім середовищем. Схематично зв'язки відповідного явища з економічними явищами мікрорівня представлені на рис. 1. На підставі результатів проведеного категоріального

аналізу отримано такі висновки: 1) співвідносними щодо поняття явища «об'єднання технологічно споріднених підприємств» є поняття таких явищ, як «мікроекономічна система», «мікроекономічна система підприємництва» й «об'єднання підприємств»; 2) загальним щодо нього є поняття «об'єднання підприємств»; 3) поняття видових форм об'єднання підприємств щодо відповідного поняття знаходяться у відношенні як порівнювані несумісні співпідпорядковані; 4) поняття видових форм інших типів мікроекономічної системи підприємництва щодо відповідного поняття знаходяться у відношенні як безвідносні непорівнювані; 5) поняття явища «підприємство» щодо поняття «об'єднання технологічно споріднених підприємств» є співвідносним, а також знаходяться щодо нього у відношенні як порівнюване несумісне співпідпорядковане.

Отримані умовисновки за результатами дослідження поняття явища «об'єднання технологічно споріднених підприємств» у вищезазначених методологічних аспектах дали змогу сформулювати його дефініцію так: це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена за ініціативою держави на основі групи підприємств великого розміру, що належать до технологічно споріднених галузей, де посідають позиції національних лідерів, для координації їхньої діяльності щодо створення та впровадження глобальних базисних піонерних інновацій.

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

На основі проведених досліджень зроблені такі висновки та пропозиції: 1) результати аналізу змісту поняття явища «промислово-фінансова група» засвідчили, що серед науковців відсутня узгоджена позиція щодо визначення причин його виникнення, назви терміну, сутності як окремої видової форми мікроекономічної системи, а також класифікації; 2) адекватним щодо економічної природи зазначеного явища є термін «об'єднання технологічно споріднених підприємств»; 3) поняття явища ««об'єднання технологічно споріднених підприємств»» перебуває у відношенні підпорядкування до поняття такого типу мікроекономічної системи, як «об'єднання підприємств»; 4) поняття «об'єднання підприємств» знаходиться у відношенні до поняття «мікроекономічна система» як особливе до родового; 5) об'єднання підпри-

ємств – це видова форма мікроекономічної системи сумативного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється групою підприємств на основі відносин співробітництва для забезпечення певних умов здійснення окремо кожним із них підприємницької діяльності шляхом консолідації їхніх конкурентних переваг; 6) об'єднання технологічно споріднених підприємств – це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена за ініціативою держави на основі групи підприємств великого розміру, що належать до технологічно споріднених галузей, де посідають позиції національних лідерів, для координації їх діяльності щодо створення та впровадження глобальних базисних піонерних інновацій; 7) зазначена видова форма об'єднання підприємств відіграє роль інституційного чинника забезпечення процесу економічного розвитку як окремих підприємств, так і національних економічних систем. Тому пропонується на загальнодержавному рівні регулювання вітчизняної економіки: передбачити заходи щодо використання «об'єднання технологічно споріднених підприємств» в «Основних напрямках економічної політики держави», зокрема у складі «Політики інституційних перетворень»; зробити доповнення до ст. 120 «Організаційно-правові форми об'єднань підприємств» у складі глави 12 «ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ» розділу II «СУБ'ЕКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ» Господарського кодексу України, включивши до відповідної класифікації «об'єднання технологічно споріднених підприємств».

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. История экономических учений: (современный этап): учебник / под общ. ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1999. 733 с.
2. Економічна теорія: політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилевича; 2-е вид., випр. К.: Знання-Прес, 2003. 581 с.
3. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / О.О. Гиль, Л.О. Гришина, П.М. Карась. Львів: Новий світ-2000, 2009. 248 с.
4. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. / за заг. ред. Л.М. Чепурди. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 269 с.
5. Єгорова І.Т. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: навч. посіб. Львів: Новий світ-2000, 2009. 331 с.

## ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ПРОСУВАННЯ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА СПОЖИВЧІ РИНКИ

### FORMATION OF MARKETING INSTRUMENT FOR IMPLEMENTATION AND PROMOTION OF ORGANIC PRODUCTS TO CONSUMER MARKETS

*У статті розглянуто ознаки органічної продукції. Розкрито переваги запровадження виробництва екологічної сільськогосподарської продукції в Україні та визначено його основні недоліки. Наведено результати маркетингових досліджень стосовно попиту на органічну продукцію з боку споживачів. Проаналізовано канали збуту органічної продукції. Наведено розподіл різних каналів реалізації такої продукції в розвинутих європейських країнах. Розроблено маркетингові заходи щодо просування такої продукції на ринки.*  
**Ключові слова:** органічна продукція, органічне виробництво, маркетингові заходи, канали збуту.

*В статье рассмотрены признаки органической продукции. Раскрыты преимущества внедрения производства экологической сельскохозяйственной продукции в Украине и определены его основные недостатки. Приведены результаты маркетинговых исследований относительно спроса на органическую продукцию со стороны потре-*

*бителей. Проанализированы каналы сбыта органической продукции. Приведено распределение различных каналов реализации такой продукции в развитых европейских странах. Разработаны маркетинговые мероприятия по продвижению органической продукции на рынки.*

**Ключевые слова:** органическая продукция, органическое производство, маркетинговые мероприятия, каналы сбыта.

*The article deals with the signs of organic products. The advantages of introduction of ecological agricultural production in Ukraine are revealed and its main disadvantages are determined. The results of marketing researches on consumer demand for organic products are presented. The channels of organic products sales are analyzed. The distribution of different channels of sales of such products in developed European countries is presented. Marketing measures are being developed to promote such products on markets.*  
**Key words:** organic production, organic production, marketing measures, sales channels.

УДК 338.432:631.1

**Вінюкова О.Б.**

науковий співробітник сектору маркетингу та економічних досліджень Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція Національної академії аграрних наук України

**Постановка проблеми.** Сучасний стан розвитку соціально-економічних процесів вимагає підвищення рівня продовольчої безпеки держави, особливо забезпечення населення високоякісними, екологічно безпечними продуктами харчування вітчизняного виробництва. Разом із тим сільськогосподарські товаровиробники у своєму прагненні постійно нарощувати обсяги виробництва використовують інтенсивні технології землеробства на базі хімізації, що призводить до значної деградації ґрунтового покриву, порушення екологічної рівноваги агроєкосистем, забруднення агропродовольчої продукції радіонуклідами, важкими металами, пестицидами. Тому в Україні постає стратегічне завдання нарощування обсягів виробництва органічної продукції для задоволення власних потреб за одночасного виходу на міжнародні продовольчі ринки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості виробництва та збуту органічної продукції широко розглядаються зарубіжними та вітчизняними вченими. Різні аспекти дослідження ринку, управління й формування попиту на органічну продукцію розглянуто, зокрема, у працях Є.М. Забурмехи, С.В. Ковальчука, Є.В. Милованова, О.В. Рудницької, В.А. Чудовської, О.І. Шкуратова, О.В. Шубравської та ін. Проте недостатньо дослідженими є процеси споживання та просування органічної продукції на споживчі ринки, які потребують нагального рішення.

**Постановка завдання.** Метою статті є вивчення основних проблемних аспектів виробництва

органічної продукції та дослідження маркетингового інструментарію впровадження й просування такої продукції на споживчі ринки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічний розвиток України вимагає підвищення продовольчої безпеки держави, забезпечення населення високоякісними та екологічно безпечними продуктами харчування. Саме таку безпеку гарантує органічна продукція, виробництво якої нині є одним із пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства Європейського Союзу й багатьох країн світу.

Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» трактує виробництво органічної продукції як «виробничу діяльність фізичних або юридичних осіб, де під час такого виробництва виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів (ГМО), консервантів, та на всіх етапах виробництва (вирощування, переробки) застосовуються методи, принципи та правила, визначені цим Законом, для отримання натуральної (екологічно чистої) продукції, а також збереження та відновлення природних ресурсів» [1].

Перевагою органічного сільського господарства є те, що воно має високий потенціал для забезпечення діяльності сільського населення і поживлення роботи дрібних фермерських господарств. Разом зі зростанням органічного сектору зростатиме й працевлаштування місцевого населення, оскільки органічне землеробство менш механізоване і потребує, як правило, більше ручної праці.

Як результат, органічне виробництво може стати ефективним інструментом збереження традиційних знань ведення господарства в кожному регіоні, а також зменшення міграції сільського населення до мегаполісів [2, с. 25]. Також до переваг ведення саме органічного землеробства можна віднести відновлення природної родючості ґрунтів, підвищення якості сільськогосподарських угідь, зменшення шкідливих викидів, скорочення застосування штучних засобів хімізації та витрат невідновлюваних енергетичних ресурсів. Але існує і низка перешкод та недоліків ведення органічного господарства, а саме: низька кількість кваліфікованого персоналу, несформований попит на органічну продукцію, нерозвинений ринок органічної продукції, відсутність прямих дотацій.

Якщо порівняти міжнародну та вітчизняну практики ведення органічного сільського господарства, то слід зауважити, що в низці зарубіжних країн виробництво органічної продукції розвивається близько 40 років, чому сприяють державні органи влади, прямо чи опосередковано підтримуючи виробників такої продукції [2, с. 26]. Україна тільки вступила на шлях переходу від традиційного до органічного виробництва та потребує врахування міжнародного досвіду для формування власного ефективного механізму розвитку виробництва органічної сільськогосподарської продукції.

С.В. Ковальчук та Є.М. Забурмеха дають таке твердження органічним продуктам: це екологічно чисті продукти, виготовлені з дотриманням визначених екологічних стандартів на всіх технологічних та реалізаційних етапах [4, с. 36].

Просування продуктів органічного виробництва на споживчі ринки є актуальним завданням для підприємств. Особливість маркетингу органічної продукції визначається насамперед його об'єктом. Як зазначає С.В. Ковальчук, органічний продукт відрізняється тим, що його неможливо розглядати у відриві від виробництва [4, с. 38].

Для того щоб зрозуміти особливості просування органічної продукції на українському ринку, необхідно провести детальний аналіз стану виробництва і споживання органічної продукції.

Ринок органічної продукції в Україні перебуває на початковому етапі розвитку з обмеженою пропозицією та нерозвиненим попитом [5]. Однією з вагомих причин цього поряд із недосконалим правовим полем, відсутністю протекціонізму з боку держави, а також недостатньою розбудовою необхідної інфраструктури є низький рівень застосування маркетингу товаровиробниками. Особливо важливим на етапі становлення ринку органічної продукції є питання використання суб'єктами підприємницької діяльності маркетингових інструментів для виявлення цільового споживача органічної продукції, дослідження його попиту, потреб та особливостей поведінки, аналізу маркетинго-

вого середовища й кон'юнктури ринку, а також розроблення ефективної стратегії маркетингу [5].

Маркетингові дослідження свідчать про те, що в рамках внутрішнього ринку України частка продажів органічної продукції поки не перевищує 1% від загального обсягу реалізації сільськогосподарської продукції. У Європі, наприклад, вона становить 5%, причому зростання споживання органічної продукції становить 8–11% на рік. У США понад 40% американців споживають органічну продукцію, при цьому їх можна умовно розділити на такі категорії: органічна інтегрована група (37% усіх органічних споживачів) – особи, які вживають органічні продукти більше ніж один раз на день; органічна середня група (39%) – використовують органічні продукти хоча б раз на тиждень; органічна початкова група (24%) – використовують органічні продукти нерегулярно, час від часу [4, с. 38–39].

В Україні статистика споживання органічних продуктів доволі низька. Тобто гальмування розвитку вітчизняного ринку органічних продуктів спричинене певними чинниками:

- відсутністю належних законодавчих актів і складною процедурою органічної сертифікації такої продукції за діючими міжнародними стандартами, відсутністю власних національних стандартів;
- недостатнім інституційним забезпеченням та відсутністю фінансової підтримки даної сфери діяльності з боку держави;
- недостатньою поінформованістю населення, виробників, органів державної влади та управління про можливості й перспективи розвитку органічного виробництва в регіоні, його переваги;
- переважанням експорту органічної сировини;
- високими величинами торгових надбавок на органічні продукти харчування в торговельних мережах України, що зменшує їх доступність для споживачів;
- недостатністю інформації у споживачів про органічні продукти, їх переваги порівняно з неорганічними і користь для здоров'я [4, с. 39].

У результаті дослідження нами було проведено опитування потенційних споживачів органічної продукції Запорізької та Донецької областей. З огляду на те, що вищезазначені області традиційно вважаються аграрними, перспективним напрямом їх розвитку є активізація роботи у сфері органічного виробництва. Проте для цього необхідно не лише з'ясувати можливість і бажання переходу на органічне виробництво, а й можливість формування потреб цільових споживачів в органічних продуктах харчування.

Дослідження поведінки наявних та потенційних споживачів органічної сільськогосподарської продукції було проведено за допомогою методу анкетування для визначення ставлення мешканців Донецької та Запорізької областей до органічної

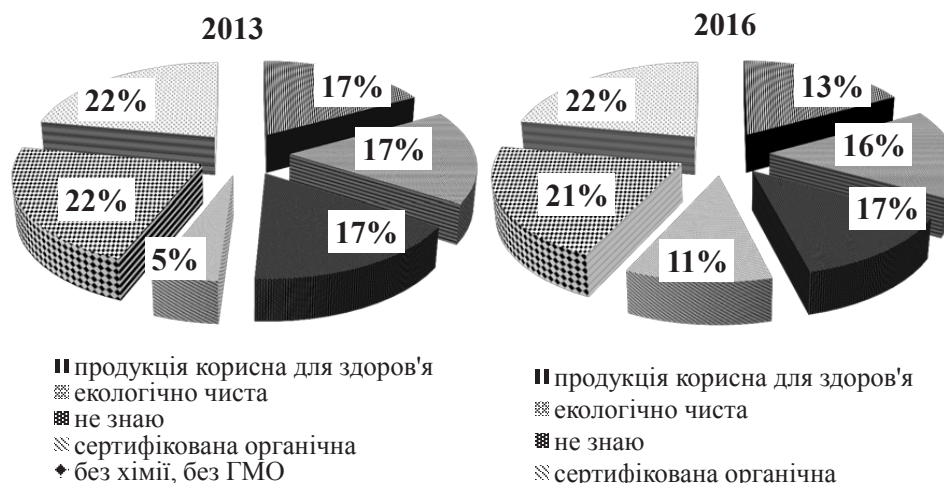


Рис. 1. Рівень обізнаності споживачів щодо властивостей органічної продукції, 2013–2016 рр.

Джерело: розроблено автором на основі результатів анкетування

продукції і визначення ключових показників формування її позитивного іміджу.

У результаті дослідження встановлено, що найбільшу частку за сферою діяльності серед опитаних, кількість яких становила 175 осіб, мали студенти (49%) та службовці (23%). 18% опитаних – підприємці, що свідчить про високий рівень ділової активності респондентів. Також серед опитаних – 3% пенсіонерів і 7% домогосподарок.

Для виявлення рівня поінформованості споживачів щодо органічної продукції респондентам було поставлено запитання: «З чим у Вас асоціюється органічна продукція?». Дані анкетування наведено на рис. 1 та для аналізу динаміки відповідей наведемо результати аналізу за 2013 р. та 2016 р.

Можна стверджувати, що впродовж трьох років поінформованість споживачів істотно змінилася. Так, якщо в 2013 р. лише 5% були ознайомлені з властивостями органічної продукції, то в 2016-му вже 11% чітко розрізняють органічну продукцію інших видів екологічної та традиційної продукції. Проте більше 20% респондентів асоціюють органічну продукцію з натуральною і майже така сама кількість – із продукцією без ГМО, що не відповідає за сутністю органічній продукції. Тому бачимо

необхідність у посиленні роботи щодо поінформованості споживачів стосовно того, яка саме продукція належить до органічної.

Про незначну обізнаність стосовно органічності продукції свідчить і те, що більшість респондентів не знається на маркуванні, яке використовується для позначення органічної продукції. Лише 39% респондентів змогли правильно ідентифікувати маркування органічної продукції.

Цікавим, на нашу думку, є розподіл респондентів щодо споживання різних видів органічної продукції (табл. 1).

Респонденти підкреслили позитивний досвід та свою зацікавленість щодо споживання екологічно безпечних продуктів харчування. Аналіз первинної маркетингової інформації свідчить, що основними мотивами споживання української органічної продукції є: бажання споживати натуральний продукт (75%); користь для здоров'я (28%); естетичний зовнішній вигляд продукції (14%); інформативність упаковки (9%); наслідування прикладу знайомих або родичів (5%); приналежність до прихильників здорового способу життя (37%).

Водночас перешкодами щодо купівлі респондентами органічної продукції було визначено: відсутність належної поінформованості споживачів

Таблиця 1

Формування попиту на продукцію органічного походження

Вікова група	Овочі та фрукти, %	М'ясна продукція, %	Молочна продукція, %	Дитяче харчування, %
18-25 років	18	16	28	42
26-35 років	39	40	32	55
36-45 років	22	24	21	3
46-54 років	16	14	11	-
55 і більше	5	6	8	-
<b>Разом</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Джерело: розроблено автором на основі результатів анкетування

про переваги органічної продукції (56%); недовіру споживачів до виробників (45%); відсутність органічної продукції у традиційних торговельних мережах (41%); вузький асортимент продукції (44%); відсутність державної популяризації даного виду продукції (51%).

Вагомими чинниками, які значною мірою формують попит на органічне продовольство, крім змін у системі вартостей (зростання суспільних чи екологічних цінностей), є зростання купівельної спроможності споживачів. Передбачається, що попит на органічну сільськогосподарську продукцію в Україні залежатиме від рівня зростання заможності українського суспільства та зростаючої екологічної свідомості українців [6].

Концепція «органічного маркетингу» має на меті зосередити комунікацію на цільових споживачах, щоб вони чітко розуміли додану вартість, яку вони отримують завдяки споживанню органічних продуктів порівняно з альтернативною продукцією. На нашу думку, ефективну концепцію маркетингу можливо побудувати, опираючись на взаємозв'язок п'яти компонентів: ціни, продукту, місця, просування, упаковки (рис. 2).

Особливу увагу треба приділити такому елементу, як упаковка, бо саме відповідне маркування на ній і відрізняє органічну продукцію від альтернативних товарів. В Україні лише починається формування законодавчої бази щодо ринку органічної продукції. Це означає, що поняття «органічний» ще недостатньо захищене, офіційно «органічного логотипа» не існує. У цьому контексті «органічний євролисток» є найкращим візуальним елементом для всіх сертифікованих органічних продуктів, присутніх на українському ринку, оскільки вони сертифіковані згідно з Постановою ЄС. Уважимо, що на етапі просування органічної продукції

на споживчі ринки «євролисток» нині є ключовим елементом «органічного брендингу» в Україні.

Тому на упаковці ми рекомендуємо зазначити такі елементи:

- євролисток – підтверджує справжність усієї сертифікованої органічної продукції, відображаючи при цьому цінності бренду;
- слоган – стимулює мислення, наголошуючи на індивідуальності бренду;
- склад інгредієнтів – підкреслює прозорість стосовно органічних продуктів та їх цінностей;
- контакти, веб-сайт – визивають довіру у покупців.

Важливою складовою частиною маркетингу органічної продукції є формування каналів її розподілу. Зарубіжний досвід свідчить, що у сфері збуту органічної продукції широко поширені прямі канали розподілу, хоча основні обсяги продажів здійснюються через сферу роздрібною торгівлі [4, с. 38]. Просування органічної продукції ефективне, якщо ключові повідомлення добре розуміються і цінуються великою кількістю осіб, які належать до цільових груп споживачів. У результаті дослідження виділяємо такі канали збуту органічної продукції:

- точки продажу – просування продукції в тій точці продажу, де продаються органічні продукти, має велике значення для створення безпосереднього зв'язку з органічною продукцією;
- Інтернет/соціальні мережі – їхньою великою перевагою також є те, що вони сприяють прозорості та викликають позитивні емоції. Їх використання пов'язане з відносно незначними витратами;
- спеціалізовані статті – журнальні та газетні статті є ідеальними інструментами для привернення уваги різних сегментів споживачів до органічних продуктів, оскільки вони доступні для багатьох осіб за незначних витрат;

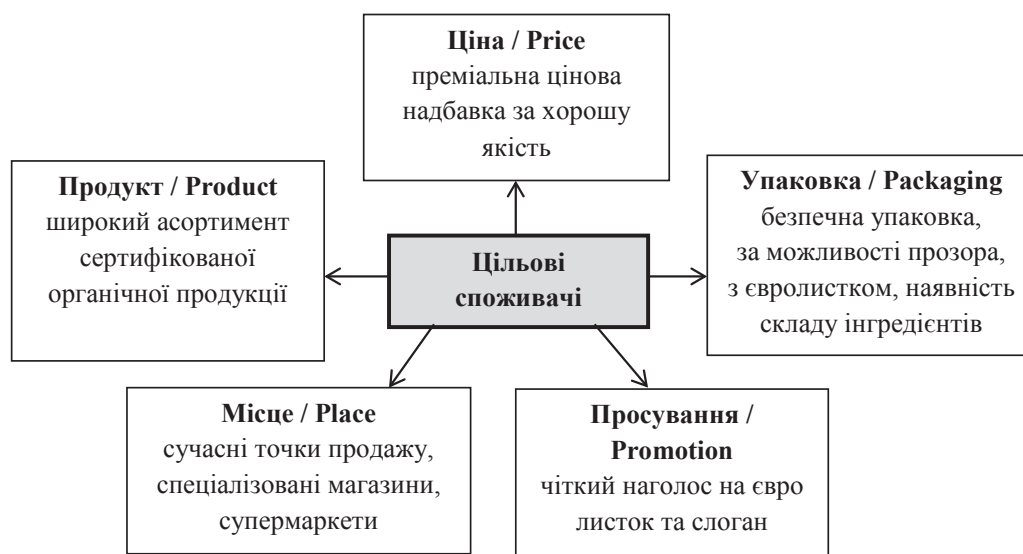


Рис. 2. Концепція органічного маркетингу

Джерело: розроблено автором

Канали просування органічної продукції зарубіжних країн

Країна	Традиційні супермаркети	Спеціалізовані магазини	Прямі продажі виробників	Інші канали (м'ясні лавки, пекарні, Інтернет)
Данія	90,0	4	6	–
Італія	86,5	13,5	-	–
Велика Британія	72,3	15,0	2,8	9,9
Франція	45	38	12	5
Швейцарія	43	34	8	7
Бельгія	41	37	20	2
Австрія	72	8	15	5
Німеччина	33	38	17	12
Нідерланди	44	49	7	–

Джерело: складено автором на основі [8–10]

- ярмарки та різні заходи – надають можливість людям відкрити для себе органічні продукти, спробувати їх на смак;

- телереклама – ефективний засіб інформації з погляду можливості донесення інформації до широких верств населення, але характеризується значними витратами.

Як показує світова практика, основні маркетингові канали продажу органічних продуктів харчування – це прямі продажі від виробника до споживача через ринки або магазини. Наприклад, у Німеччині та Нідерландах переважає збут через спеціалізовані магазини, тоді як у скандинавських країнах і в Австрії супермаркети є домінуючим каналом продажів [7, с. 2]. У Швейцарії й США популярні органічні супермаркети та спеціалізовані магазини, частка яких досягає 34–39%. У Франції широко практикується прямий продаж органічної продукції у фермерських магазинах, на ринках і т. д. (12%). У Великобританії відносно високу питому вагу займають інші канали реалізації (9,9%), серед яких найбільш популярним є Інтернет-торгівля. Водночас у переважній кількості країн органічні продукти харчування продаються з поєднанням усіх каналів збуту.

У табл. 2 представлено основні канали збуту органічної продукції в розрізі досвіду країн Європейського Союзу.

Відзначимо, що лівову частку серед каналів збуту органічної продукції займає роздрібна торгівля, яка переважає на ринку представлених країн.

У результаті дослідження встановлено, що суб'єкти господарювання стикаються з багатьма проблемами щодо просування органічних продуктів на ринку. Нами розроблено рекомендації, які потрібно вживати учасникам органічного:

- інформувати о своїх товарах через веб-сайт, соціальні мережі;
- брати участь у виставках, ярмарках, де наочно можна продемонструвати переваги своєї органічної продукції;

- творчо підходити до дизайну упаковки, щоб вона привертала увагу потенційних споживачів;

- наводити правдиву інформацію щодо складу продукції (інгредієнтів), її основних характеристик для формування позитивного іміджу у свідомості покупця.

Також зазначимо, що світовий досвід розвитку органічного виробництва і ринку органічної продукції свідчить: щоб продукт був придбаний кінцевим споживачем, повинні взаємодіяти три елементи: держава, виробник, споживач.

#### Висновки з проведеного дослідження.

У результаті дослідження встановлено, що нині існує зміна домінант у бік збільшення споживання органічних продуктів. Зауважимо, що органічне виробництво в Україні є перспективним з огляду на зростаючу зацікавленість із боку споживачів.

В Україні попит на органічні продукти харчування є невисоким порівняно з розвиненими країнами світу. Стимулювати його можна, перш за все, шляхом активізації системи маркетингових комунікацій виробників таких товарів, зокрема реклами і заходів із використанням преси та Інтернету. Формуванню кола лояльних клієнтів сприятиме і брендинг. Доцільно залучати великі торгові мережі, для яких потрібно розробляти заходи стимулювання збуту. Для контролю рівня цін у рамках формування маркетингової збутової політики доцільно налагодити співпрацю з посередниками, використовуючи стимулюючі і партнерські чинники їх мотивації. Однак необхідно встановити вплив таких стимулюючих чинників мотивації на фінансові результати діяльності виробників органічної продукції. Це може слугувати напрямом подальших досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
2. Шкуратов О.І., Чудовська В.А., Вдовиченко А.В. Органічне сільське господарство: еколого-економічні імперативи розвитку. К.: ДІА, 2015. 248 с.



3. Органічне виробництво в Україні. URL: <http://minagro.gov.ua/node/23346>.

4. Ковальчук С.В., Забурмеха Є.М. Маркетингові цифрові технології у дослідженні. Маркетинг і цифрові технології. 2017. № 1. С. 34–51.

5. Шубравська О.В. Сталий економічний розвиток: поняття і напрям досліджень. Економіка України. 2005. № 1. С. 36–42.

6. Рудницька О.В. Формування попиту на органічну продовольчу продукцію в Україні: аналіз і перспективи. Економіка АПК. 2005. № 10. С.116–120.

7. Ілляшенко С. Екологічний маркетинг. Економіка України. 2003. № 12. С. 56–62.

8. Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. Світовий досвід просування органічної продукції. Ефективна економіка. 2018. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6104>.

9. Ковтуненко Н. Канали збуту органічної продукції. Товари і ринки. 2014. № 1. С. 26–36.

10. Милованов Є.В., Рудницька О.В. Розвиток ринку органічних продуктів у Швейцарії. Науковий вісник НАУ. 2004. № 76. С. 59–64.

## КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ БРЕНДА

## CLASSIFICATION OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE BRAND EVALUATION

*Визначено, що первинна необхідність вимірювання або оцінки бренда виникла через наявність його особливої істотної ролі як найважливішого інтелектуального активу, економічного інструмента стратегічного управління компанією, які впливають на економічний результат роботи, ефективність ринкової діяльності суб'єкта товарного виробництва. У статті наведено класифікацію оцінки вартості бренду за передумовами виникнення. Провівши аналіз усіх наявних підходів і методів оцінки бренду, зроблено висновок, що на підприємствах для створення, просування бренду, управління ним, а також управління асортиментним і продуктовим портфелем необхідно використовувати маркетингові метрики і метрики, взаємопов'язані з фінансами.*

**Ключові слова:** бренд, оцінка, класифікація, методи, чинники.

*Определено, что первичная необходимость измерения или оценки бренда возникла из-за наличия его особой существенной роли как важнейшего интеллектуального актива, экономического инструмента стратегического управления компанией, которые влияют на экономический результат работы, эффективность рыночной деятельности субъекта товарного производства. В статье приведена классификация оценки*

*стоимости бренда по предпосылкам возникновения. Проведя анализ всех существующих подходов и методов оценки бренда, сделан вывод, что на предприятиях для создания, продвижения бренда, управления им, а также управления ассортиментным и продуктовым портфелем необходимо использовать маркетинговые методы и методы, взаимосвязанные с финансами.*

**Ключевые слова:** бренд, оценка, классификация, методы, факторы.

*It is defined, that primary necessity of brand measuring or its evaluation have arisen due to its special substantive role, as the most important intellectual asset, an economic instrument of the strategic management of the company, which influence on the economic outcome, market activity's efficiency of the commodity production subject. The article presents the classification of evaluating brand according to the precondition of its origin. Having analyzed of the all existing approaches and methods in the brand valuation, it was concluded that it is necessary at enterprises for the purpose of the brand creation, promotion and management as well as for management of the product and assortment portfolio, to use marketing metrics and metrics.*

**Key words:** brand, evaluation, classification, methods, factors.

УДК 339(088.72)

**Зборовська О.М.**

д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізький національний університет

**Зборовський Р.В.**

аспірант Запорізький національний університет

**Постановка проблеми.** Оцінка вартості бренду необхідна для підвищення ефективності управління як самим брендом, так і процесом управління підприємством у цілому. Сьогодні налічується близько 40 різних підходів до аналізу та оцінки бренду. При цьому крім офіційних методик, які розроблено науковцями, деякі компанії самі розробляють власні методики оцінки вартості власних брендів. Отже, вибір методу оцінки бренду є актуальним питанням.

Необхідність здійснення оцінки вартості бренду зумовлена використанням бренду як інтелектуального активу, інвестиції, юридичного об'єкта, економічного інструмента господарського управління. Правильний вибір методу оцінки бренду

дає можливість прийняття правильного стратегічного рішення компанії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженням сутності бренду займалися такі закордонні вчені, як Ф. Котлер, Дж. Барні, Н. Пірсі, Х. Девідсон, К. Вард, Є. Джалкала та ін., а серед вітчизняних – Л. Балабанова, В. Доміна, І. Парфенчук, Т. П'ятак, О. Чукурна, С. Яценюк та ін. Їхні праці містять багатий теоретичний матеріал, однак динамічне маркетингове середовище вимагає проведення подальших досліджень.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження, визначення та вдосконалення основних теоретико-методичних підходів до класифікації методичних підходів оцінки бренду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Спираючись на роботи відомих економістів, розглянемо основні підходи науковців до оцінки бренда (табл. 1).

Класифікація підходів до оцінки вартості бренда відповідно до ресурсів підприємства:

1. Бюджетний. На його основі оцінка вартості бренда проводиться для оптимізації розподілу бюджету компанії за прогнозними напрямками отримання прибутків (бюджет розподіляють за номенклатурним та географічним критеріями).

2. Інноваційний напрям передбачає розроблення альтернативних та вдосконалення наявних стратегій розвитку бренда для розвитку портфеля брендів. Даний напрям прогнозує розвиток підприємства та його комерційні складники.

3. Розвиток бек-офісу бренда.

4. Оптимізація франт-офісу бренда через контроль усіх зовнішніх комунікацій компанії (реklamних агентств, консалтингових, страхових, юридичних компаній, які співпрацюють із головною компанією, оптимізація роботи з постачальниками).

Отже, первинна необхідність вимірювання або оцінки бренда виникла через наявність його особливої істотної ролі як найважливішого інтелектуального активу, економічного інструмента стратегічного управління компанією, які впливають на економічний результат роботи, ефективність ринкової діяльності суб'єкта товарного виробництва.

Пошуки нових ідей у бізнесі загалом та нових шляхів залучення додаткових грошових коштів у розширення бізнесу для отримання прибутку запропонували розглядати бренд як інвестицію у розвиток власного бізнесу. Ідея інвестування бренда має високий ступінь ризику через довгостроковий характер інвестування, що є особливістю цього виду. На відміну від інших сфер інвестування, інвестиції у бренд не дають відчутних результатів у короткостроковому періоді. «Навіть добре продуманий процес побудови бренду не здатний гарантувати вам успіх. За статистикою, переважна більшість брендів, а це понад 90%, помирають, так і не встигнувши «пожити», тобто в перші три-чотири роки свого часу» [4, с. 126].

Оптимально утворений бренд здатний забезпечити компанію-власника багатьма незаперечними перевагами: створює умови отримання цінової

надбавки, забезпечуючи додатковий прибуток; поліпшує дистрибуцію; знижує постійні витрати як наслідок зростання обсягів продажу; збільшує ефективність використання активів; створює можливість розширення меж використання бренду; знижує ризик у конкуренції.

Розглядаючи бренд як інвестиції, виникає потреба у вимірюванні розміру необхідного інвестиційного капіталу, майбутніх доходів від його залучення з урахуванням усіх інвестиційних ризиків, а також ефективності його застосування. Загальна схема розрахунку інвестицій урахує суму всіх витрат на винахід і просування бренду, включаючи різні дослідження, творчі розробки, витрати на рекламу тощо. Але оцінка інвестицій у бренд, якою варто користуватися в період прийняття рішення про необхідність створення бренду, не є оцінкою вартості самого бренду, яка передбачає розгляд та розрахунок вартості багатьох складників, що впливають на ефективність вкладень у бренд.

Поєднання питань оцінювання ефективності управління компанією та оцінювання інвестицій у бренд стає вельми актуальним для компаній у таких ситуаціях:

- визначення ролі бренду у формуванні ринкової вартості компанії для сторонніх інвесторів;
- оцінювання ефективності діяльності маркетингової служби, процесу бюджетування як інформації для власника компанії;
- ранжирування брендів та визначення їхнього місця в загальному рейтингу національних та міжнародних брендів;
- необхідність виявлення ключових чинників, які підвищують вартість бренду.

Отже, інвестиційний характер коштів, які застосовуються під час створення, розвитку та просування бренду, є другою передумовою виникнення потреби в оцінці його вартості.

Розвиток ринкових відносин між суб'єктами ринку передбачає можливість певних змін (тимчасових, часткових, юридичних) та дій у бізнесі з таких причин:

- бажання власника продати бізнес для обґрунтування ціни угоди під час купівлі-продажу; вартість нематеріальних активів становить до 50–60% від загальної вартості компанії [5, с. 13];

Таблиця 1

Основні підходи науковців до оцінки бренду

Автор	Об'єкт дослідження	Оцінка бренду
Л.В. Балабанова [1, с. 158]	Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємства	Оцінка функціонального складника бренду, аналіз емоційного складника бренду, оцінка ступеня новизни товару
В.Н. Домнін [2, с. 78]	Брендинг	Оцінка вартості бренду з позиції 13 найбільш поширених методів оцінки бренду
М.А. Окландер, О.П. Чукурна [3, с. 68]	Маркетингова цінова політика	Формування ціни бренду монокритеріальними методами в рамках маркетингової цінової політики

- необхідність віддати бізнес у довгострокову оренду для розрахунку ціни оренди-ренти;
- використання бренда як додаткової гарантії під час отримання позик;
- реструктуризація компанії та продаж частини компанії, у т. ч. акціонування, випуск та продаж акцій;
- використання вартості бренда як внеску до статутного капіталу під час створення нового підприємства;
- необхідність у злитті або поглинанні однією компанією іншої;
- влаштування франчайзингової схеми поширення бізнесу для розрахунку вартості франшизи;
- необхідність оптимізації оподаткування через механізм виплати роялті за ліцензійними угодами за використання товарного знаку;
- укладання ліцензійних угод на використання бренда;
- страхування бренда для запобігання підробкам, для визначення розміру страхової премії через визначення збитку від фальсифікації товарів і послуг.

Необхідність проведення перелічених змін та дій є третьою передумовою необхідності проведення оцінки вартості бренда.

Четвертою передумовою проведення оцінки вартості бренда є економічна доцільність, яка виникає в компанії в таких випадках:

1. Необхідність розуміння частки прибутку, який приносить саме бренд (для корегування стратегії розвитку компанії, зміни асортиментного ряду).

2. Оцінка можливості домінування бренда в конкретній категорії, визначення сили бренда, що необхідно за помітного підвищення ціни.

3. Надання свідчення вартості бренда державним чи судовим органам та іншим зацікавленим особам.

4. Зміна оцінки – засіб мотивації персоналу.

Можна виділити класифікацію оцінки вартості бренда за передумовами виникнення (табл. 2).

Розглянемо класифікацію методів оцінки бренда, які наводять різні науковці (табл. 3).

О.В. Кендюхов [6, с. 85] пропонує групувати всі методи оцінки вартості бренда у два напрями. Цей методологічний підхід до класифікації методів оцінки вартості бренда використовує за базові напрями розподілу дуже близькі за змістом критерії, що робить систему методологічного підходу нечіткою. Причина полягає у слабкій, несуттєвій різниці між ключовими поняттями «вимірювання» та «оцінювання». Вимірювання – це процес визначення числового значення величини, а також дія, спрямована на її знаходження; якщо йдеться про вимірювання економічної категорії, то, по-перше, для числового значення виміру категорії використовується грошова одиниця як універсальний еквівалент; по-друге, кожне вимірювання повинно бути оцінено, інакше воно втрачає сенс, особливо якщо йдеться про оцінку якоїсь категорії. Оцінювання – це визначення ціни, вартості, кількості, якості продукції, якості ресурсів, придатності тощо; аналіз даних, обстановки. Отже, вимірювання є першим кроком до оцінювання, саме тому різниця між ними нечітка, хитка.

Другий методологічний підхід до проведення оцінки вартості бренда запропонований Ю. Нестеровою, яка класифікувала наявні методи за двома іншими напрями: прямі та непрямі методи.

Таблиця 2

**Оцінка вартості бренда за передумовами виникнення**

Визначення бренда	Напрями оцінки бреду
Бренд як інтелектуальний актив	Стратегічне управління підприємством; оптимізація франт-офісу; розвиток бек-офісу; інноваційний розвиток; оптимізація капіталів просування; оцінка ефективності ринкової діяльності
Бренд як інвестиція	Створення цінової надбавки; поліпшення дистрибуції; зниження постійних витрат; збільшення активів та їх ефективності; розширення географічних меж бренда; зниження ризиків
Бренд як юридичний об'єкт	Місце в національному та міжнародному рейтингах; збільшення ринкової капіталізації акцій; передача бренда в оренду; злиття, поглинання; ліцензійні угоди (роялті); страхування бренда
Бренд як економічний інструмент	Оцінка частки прибутку від бренда; оцінка ефективності маркетингових програм; обґрунтування програм розвитку; зміни оцінки як засіб мотивації персоналу

Класифікація методів оцінки бренда

Автор	Методи
В.М. Домнін [2, с. 87]	1. Вартість бренда методом додаткових доходів (Premium Profit Economic Value Added (EVA) визначає ступінь відомості бренда, кількість споживачів, ступінь їхньої лояльності, цінова еластичність. 2. Метод майбутніх доходів (Future Earnings). 3. Метод надлишкових доходів (Excess Earning) оцінює зростання доходів під час продажу бренда на підставі динаміки доходів компанії за останні 10 років. 4. Метод обчислення витрат на заміщення бренда (Expences to Substitution). 5. Метод сумарних витрат на розвиток бренда (Activity Based Costing). 6. Метод дисконтної ставки (Discount Rate). 7. Ринковий метод. 8. Метод експертних оцінок (Expert Valuation). 9. Метод дисконтованих грошових потоків (Discounted Cash Flows). 10. Метод відрахувань за використання бренда (Relief from Royalty): сума всіх відрахувань (роялті), помножена на тривалість життєвого циклу бренда. 11. Метод доходу по акціях (Earning Basis). 12. Комплексний аналіз діяльності компанії. 13. Метод Interbrand.
М. Ньюмеєр [7, с. 88]	1. Методи вимірювання, які ґрунтуються на системі показників, за допомогою яких менеджери можуть досягти максимального розуміння сутності нематеріальних активів. 2. Методи оцінювання, що визначають грошову оцінку нематеріального активу
Ю. Нестерова, А. Малік [8, с. 63]	Прямі методи Непрямі методи
О.В. Чернікова [9]	Експертні методи Ринкові методи Витратні методи
Н.М. Шмиголь, А.А. Антонюк [10, с. 229]	Монетарні методи Якісні (немонетарні) методи
М.А. Окландер, О.П. Чукурна [3, с. 108]	Методи за кількістю критеріїв Методи на основі ціноутворення Методи відповідно до бази порівняння Методи за чинником часу
О.О. Гетьман [11]	Витратні методи Дохідні методи Ринкові методи
Автор	Витратні методи Дохідні методи Ринкові методи Комбіновані методи Методи зарубіжних компаній

її позицію поділяє й А. Малік [8, с. 63]. Прямую оцінку роблять на основі грошових коштів, що витрачені на комунікаційні вкладення в розвиток бренда. Непрямі передбачають елементи, які бренд може додати до вартості звичайного товару з тієї ж категорії. До прямих методів оцінки вартості бренда автор віднесла:

1. Метод сумарних витрат, який полягає у підрахунку всіх витрат на створення, розвиток та просування бренда.

2. Метод оцінки результатів, який використовується під час планування майбутніх обсягів продаж, зазвичай використовують рівняння, які дають змогу корелювати витрати на рекламу з обсягом споживання.

3. Метод оцінки франшизи, який дає змогу визначити майбутні доходи через кількість та вартість франшизи.

Непрямі методи оцінки вартості бренда:

1. Метод додаткового доходу – дає змогу визначити перевагу бренда над звичайним товаром в аналогічній категорії продукції за рахунок більшої ціни.

2. Метод майбутніх доходів, за яким підрахунок майбутніх доходів здійснюється на основі фінансових показників останніх років, з яких вираховують основні витрати, включаючи податки і проценти за кредитами. Після цього розраховують ту частину доходу, яку приносять нематеріальні активи компанії. З неї вираховують прибуток від використання інтелектуальної вартості, це й називають прибутком, який принесе бренд у майбутньому.

3. Метод надмірного доходу – дає змогу оцінити, наскільки збільшаться доходи від продажу брендovanого товару з урахуванням фактичних тенденцій, які склалися у компанії протягом останніх років.

4. Метод сумарних витрат на розвиток бренда – передбачає підсумовування всіх витрат компанії на створення та розвиток бренда за весь період його існування.

5. Метод дисконтної ставки – дає змогу оцінювати остаточну вартість ефективних інвестицій у розроблення бренда та його просування на ринок.

6. Ринковий метод.

7. Метод надходжень – використовують як контрольний через визначення частини доходу компанії, яка отримана за рахунок нематеріальних активів, помноженої на індекс акцій, що, своєю чергою, вираховується як відношення ринкової ціни акції до «чистого» доходу на кожну акцію.

8. Метод розрахунку витрат на заміщення бренда потребує порівняння оцінюючого бренда з абстрактним товаром тієї ж категорії через устанавлення величини затрат на «доведення» невідомого товару до рівня бренда.

9. Метод росту притоку готівки – передбачає вимірювання фінансових надходжень від продажу бренда, з яких вираховують усі витрати на розроблення, реєстрацію і просування бренда, та порівнюють із надходженням готівки від продажу звичайного товару тієї ж категорії, аналогічного за призначенням і якістю.

10. Метод відрахувань за використання бренда: сума всіх відрахувань, помножена на тривалість життєвого циклу товару, й є вартістю бренда.

11. Метод доходу за акціями – використовує ринкову ціну акцій компаній, динаміку цін акцій на фондовій біржі і рентабельність однієї акції (співвідношення ціна акцій/дохід по акціях). Більшість фінансових аналітиків вважає це співвідношення досить точним індикатором вартості бренда.

Третій методологічний підхід до класифікації методів оцінки вартості брендів запропоновано О.В. Черніковою, яка поділяє всі методи оцінки вартості бренда на три напрями: експертний, витратний і ринковий. Перший базується на експертних висновках фахівців, другий ґрунтується на витратах, пов'язаних із підтримкою бренда, третій пов'язується з ринковою ціною компанії – власника відомих брендів [9].

Посилаючись на методологічний підхід до класифікації методів оцінки вартості брендів, О.В. Чернікова розглядає лише експертний метод оцінювання та метод аналізу та оцінки вартості бренда, розроблений консалтинговою компанією V-RATIO – Brand Valuation&Analysis як інтегрований метод із кількох відомих методик західних компаній Interbrand и Brand Finance [9]. Цей метод не відноситься до затратного або до ринкового методів, а є, найімовірніше, економічним (фінансовим) методом оцінки вартості бренда.

Наступний методологічний підхід до класифікації методів оцінки вартості бренда запропонували Н.М. Шмиголь та А.А. Антонюк [10, с. 230], розпо-

діливши всі методи на монетарні та якісні (немонетарні), де монетарні методи зумовлюються знаходженням вартості бренда в грошовому еквіваленті, а немонетарні – встановленням індикаторів популярності, бренда іміджу, перевагами бренда, надійністю бренда.

Монетарні методи вони поділили на два класи:

– методи, які орієнтуються на оцінку майбутнього доходу (метод дисконтованого грошового потоку);

– методи, які орієнтуються на оцінку теперішнього доходу (метод вартості заміни) [10, с. 230].

Для визначення методів оцінки вартості бренда необхідно спиратися на модель його побудови та вибирати методи оцінки відповідно до кожного складника цієї моделі. У цьому разі методологічний підхід до класифікації методів визначення вартості бренда буде відповідати структурній моделі бренда, яку покладено в основу його побудови. Всі моделі принципово об'єднують наявність умовних трьох основних складників: матеріального, інформаційного та ідеологічного. Товар як матеріальна основа бренда має фізичні характеристики, які забезпечують якість та функціональність товару; платформа бренда, яка включає його основну ідею, асоціативний ряд бренда, образи-уявлення, образи-персонажі, становить ідеологічну основу бренда, а інформація та комунікативний зв'язок зі споживачами створюють інформаційний простір бренда.

Складники взаємодіють між собою та підтримують один одного. Так, матеріальний складник, який узагальнює товар із його функціональними характеристиками, ніколи не отримує статусу бренду без належної історії, легенди та інших важливих елементів, які утворюють ідеологічну платформу бренду. Поєднання тільки матеріального та ідеологічного складників залишить товар невідомим для широкого кола споживачів.

Кожний складник оцінюється за відповідною методикою, яка йому властива. Функціональну цінність товару Л.В. Балабанова пропонує визначати за допомогою моделі Кано, сутність якої полягає «у визначенні реакції споживачів на характеристики товару, що відображають дані цінності» [1, с. 87].

Для оцінки споживчого сприйняття була розроблена особлива методика опитування споживачів, за якої кожне питання ставиться двічі: у позитивній і негативній формах. Звівши разом відповіді на обидва питання, встановлюють тип характеристики продукції.

Аналіз емоційної цінності бренду дасть змогу оцінити вартість ідеологічного складника через визначення середньої арифметичної бальної оцінки таких показників, як характер почуттів та емоцій споживача, сила виявлення емоцій та почуттів, рівень ієрархічності емоцій та почуттів.

Наступний теоретико-методологічний підхід до класифікації методів оцінки вартості бренду запропонований М.А. Окландер та О.П. Чукурною [3, с. 96]:

1. Кількість критеріїв:
  - монокритеріальні;
  - мультикритеріальні.
2. Підхід до ціноутворення:
  - бухгалтерські (витратні);
  - фінансові (дохідні);
  - порівняльні.
3. База порівняння:
  - відносна оцінка;
  - абсолютна оцінка.
4. Чинник часу:
  - поточна оцінка;
  - прогнозна оцінка.

Запропонована класифікація методів оцінки вартості бренда дає змогу об'єднувати методи за різними ознаками й урахувати широкий спектр специфіки кожного бренда, кожної передумови проведення оцінки.

Менеджери часто зазнають труднощів із вибором найбільш відповідних інструментів – метрик, що дають змогу оцінити маркетингові ініціативи в середовищі. Отже, всі наявні концепції (метрики) для аналізу рішень у сфері маркетингу можна класифікувати за:

- застосовуваними підходами до оцінки (методиками);
- їх характером;
- основним завданням – об'єктом аналізу й оцінки.

Класифікуючи наявні маркетингові метрики, створені для прийняття управлінських рішень, залежно від застосовуваних підходів (методик оцінки) можна їх розділити як мінімум на чотири категорії:

- підходи, в основі яких лежить приблизне прийняття рішень;
- метрики маркетингової діяльності;
- стратегічні підходи, засновані на матрицях;
- застосування статистичного підходу.

Сьогодні в більшості компаній застосовуються тільки підходи до оцінки розподілу маркетингових ресурсів першого типу – підходи, які керуються приблизним прийняттям рішень «на око», «вольові рішення». Такий стан речей пояснюється низкою причин:

- відсутністю структурованих потокових даних про мікро– і макросередовище компанії;
- відсутністю якісної (заснованої на ключових і необхідних для завдань маркетингу і продажів класифікаційних критеріях) і гнучкої класифікації продуктів, складністю атрибутизації витрат на бренди, рецептурних найменувань із причин незручної для даних цілей класифікації товарів і витрат споживчого і торговельного маркетингу;
- відсутністю обґрунтованої і зручної класифікації витрат споживчого і торговельного маркетингу (як елемента комерційних витрат) і обліку подібних витрат згідно із цією класифікацією відді-

лами маркетингу і продажів, бухгалтерією і фінансовим відділом;

- недостатньо гнучкою взаємодією між відділом споживчого і торговельного маркетингу і бухгалтерією (плановим відділом) для систематизації віднесення витрат за статтями витрат споживчого і торговельного маркетингу і по брендах у розрізі територій і типів каналів збуту;

- недостатньою гнучкістю організаційної структури компанії, можливості формування і розпуску крос-функціональної команди для завдань маркетингу і продажів;

- відмінністю обліку витрат у бухгалтерському й управлінському обліку. Найбільше даних про діяльність компанії знаходиться в бухгалтерських документах – системі 1С, які спрямовані на вимоги звітності, а не аналізу. Історично склалося перевалювання фіскальної функції над функцією управлінського обліку й аналізу витрат;

- відсутністю інформаційних систем, спрямованих на планування, реалізацію та оцінку завдань маркетингу і продажів.

Вирішення вищевикладених проблем можливо за допомогою реалізації методики збору потокових даних про ринок на постійній основі, впровадження єдиної для компанії системи класифікації номенклатури продукції, комерційних витрат, включаючи витрати споживчого і торговельного маркетингу, вирішення завдання щодо крос-функціональної взаємодії між відділами компанії за досягнення цих завдань. Окрім того, у компаніях слід вести управлінський облік, тоді як бухгалтерська функція повинна бути не більш як допоміжна. Всі вищевказані впровадження доцільно підкріплювати впровадженням на підприємстві інформаційної системи для управління маркетингом і продажами, а також поступовим залученням у систему функцій, пов'язаних із маркетингом і продажами.

Отже, на основі проведеного дослідження методів оцінки вартості бренда можна відзначити таку класифікацію (табл. 4).

Провівши глибокий аналіз усіх наявних підходів і методів оцінки бренда, можна зробити висновок, що на підприємствах для створення, просування бренда, управління ним, а також управління асортиментним і продуктовим портфелем, необхідно використовувати маркетингові метрики і метрики, взаємопов'язані з фінансами – метрики маркетингової діяльності, спрямовані на вимірювання в кількісних показниках тенденцій, динаміки, характеристики маркетингових дій – результат у розрізі бренда, продукту, маркетингового комплексу. Подібні метрики повинні не тільки відображати внутрішнє маркетингове середовище і специфіку, а й бути взаємопов'язаними з фінансовими показниками, необхідними для прийняття управлінських рішень.

Із застосуванням подібних метрик менеджери зможуть максимально підвищити точність своїх

**Авторська класифікація методів оцінки бренда**

Підхід до оцінки вартості бренда	Методи, які використовується за даного підходу
Витратний підхід	Метод оцінки за фактичними витратами за минулий період Метод сумарних витрат на розвиток бренда Метод визначення первісних витрат Метод розрахунку витрат на заміщення бренда Метод вартості відтворення (оцінка за вартістю заміни) Метод рекламних розцінок
Ринковий підхід	Ринковий метод на основі зіставлення брендового і небрендового товарів та обсягів їх продажу Ринковий метод на основі визначення різниці ринкової ціни фірми і ціни її матеріальних активів Ринковий метод на основі даних про купівлю та продаж брендів (метод прямого порівняльного аналізу продажів) Мультиплікативний метод Метод рейтингу (ранжування) бренда Метод бальної оцінки
Дохідний підхід	Метод звільнення від роялті Метод на основі дисконтування майбутніх грошових потоків Метод сумарної дисконтованої доданої вартості Оцінка за майбутніми доходами Метод капіталізації вартості бренда Метод залишкової вартості Метод розрахунку ділової репутації
Комбінований підхід	Методика Аакера Метод Чернозуба Модель Д. Керіна, Г. Сетурамана Метод багатокритеріальної оцінки марочного капіталу Д. Паркера Модель марочного резонансу Модель Б. Ослона, Д. Фертама
Методи, розроблені зарубіжними компаніями	Метод оцінки вартості бренда компанії Interbrand Метод оцінки вартості бренда компанії Brand Finance Метод оцінки бренда Brand Valuation & Analysis компанії V-RATIO Метод оцінки вартості бренда компанії Winning Brands™ компанії ACNielsen

знань, а також оцінювати і розробляти один з отриманих результатів обробки даних на підставі інших. Щоб ефективно використовувати множинні показники метрик, маркетологи повинні добре розбиратися у взаємозв'язках між ними і розуміти обмеження, які властиві кожному з них. Коли таке розуміння буде досягнуто, система показників зможе допомогти компанії утримувати увагу на споживачах і ринках. Вона зможе допомогти менеджерам ідентифікувати сильні і слабкі сторони як стратегії, так і реалізації.

Таким чином, запропонована класифікація маркетингових метрик дає змогу менеджеру вибрати найбільш вигідну з п'яти категорій метрик залежно від завдань, наявних даних і методу. При цьому від категорії до категорії метрики ускладнялися, вимоги до структури та якості даних зростали, росла необхідність у застосуванні інформаційних систем та рівня знань персоналу, залученого в процес оцінки маркетингових ініціатив. Переваги цієї класифікації полягають у тому, що вона представляє методи аналізу ефективності маркетингової діяльності, а також дає змогу побачити взаємозв'язок між ними.

**Висновки з проведеного дослідження.** Зрозуміло, що наведений огляд сучасних мето-

дів оцінки бренда не є вичерпним. Повсякчас з'являються нові методи оцінки, які, проте, переважно базуються на вже відомих методах та методиках.

Із наведеного огляду найбільш цікавими та точними можна визначити методи: Brand Valuation & Analysis компанії V-RATIO, Interbrand, Brand Value Added компанії Brand Finance, Winning Brands™ компанії ACNielsen. Проте їх головним недоліком є те, що математична модель цих методів є комерційною таємницею фірм-розробників, що унеможливує їх широке використання на загальнодержавному рівні.

Також за рахунок досить великих ліцензійних відрахувань їх використання може бути неприйнятним і для підприємств вітчизняного ринку. Хоча вже й перше зауваження заперечує використання цих моделей через сильне державне регулювання системи оцінки вартості активів в Україні. Тому можна констатувати на цей час певну поширеність дешевих (не ліцензованих) витратних методів. Проте їхнім головним недоліком є непевність у прогнозах вартості, адже вона може коливатися залежно від стадії життєвого циклу товару, що не враховується у цій групі методів.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Балабанова Л.В., Приходченко Я.В. Бренд-менеджмент підприємств на основі маркетингу: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. 288 с.
2. Домнин В.Н. Брендінг: новые технологии в России. СПб.: Питер, 2004. 380 с.
3. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика. К.: Центр учбової літератури, 2012. 240 с.
4. Нусінова О.В. Оцінювання репутації підприємства: кількісні та якісні підходи. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2011. Вип. 4. С. 125–129.
5. Тенденції та перспективи розвитку брендінга в умовах євроінтеграційних процесів в Україні / Н.І. Горбаль, Л.Ю. Окань, С.Б. Романишин. Вісник НУ «Львів. політехніка». 2015. № 835. С. 10–17.
6. Кендюхов О.В., Файвішенко Д.С. Брендінг: принципи управління та методологія оцінки: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. 210 с.
7. Ньюмеєр М. Заг = Zag: найкращий посіб. із брендінгу; пер. з англ. Ю. Кузьменко. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2017. 191 с.
8. Нестерева Ю. Методи оцінки вартості бренда. Маркетинг в Україні. 2006. № 3. С. 61–64.
9. Черникова Е.В. Оценка стоимости бренда. URL: <http://www.nbene.narod.ru/market/fmarket12.htm>.
10. Шмиголь Н.М., Антонюк А.А. Аналіз методів оцінювання ринкової вартості бренда. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2013. Вип. 2. С. 228–231.
11. Гетьман О.О. Методи і способи оцінки нематеріальних активів підприємства. URL: [http://pidruchniki.ws/13331222/ekonomika/metodi\\_sposobi\\_otsinki\\_nematerialnih\\_aktiviv\\_pidpriyemstva](http://pidruchniki.ws/13331222/ekonomika/metodi_sposobi_otsinki_nematerialnih_aktiviv_pidpriyemstva).

**ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**INTERNET MARKETING AS A PROSPECTIVE DIRECTION IN AGRARIAN BUSINESS ACTIVITIES**

*Проаналізовано структуру витрат українських організацій на різні види рекламних каналів. Визначено питому вагу витрат на різні медіаканали на українському ринку реклами. Перспективною сферою застосування Інтернет-маркетингу визначено аграрний сектор України. Виокремлено основні напрями застосування Інтернет-маркетингу в аграрному секторі України. Розглянуто нові можливості Інтернет-маркетингу в аграрній сфері.*

**Ключові слова:** Інтернет-маркетинг, реклама, Digital-реклама, Інтернет-реклама, аграрні підприємства.

*Проанализирована структура затрат украинских организаций на различные виды рекламных каналов. Определен удельный вес расходов на различные медиаканалы на украинском рынке рекламы. Перспективной сферой применения Интернет-маркетинга определен аграрный сектор Украины. Выде-*

*лены основные направления применения Интернет-маркетинга в аграрном секторе Украины. Рассмотрены новые возможности Интернет-маркетинга в аграрной сфере.*

**Ключевые слова:** Интернет-маркетинг, реклама, Digital-реклама, Интернет-реклама, аграрные предприятия.

*The structure of the expenses of Ukrainian organizations on various types of advertising channels has been analyzed. The specific weight of expenses for various media channels in the Ukrainian advertising market is determined. The perspective sphere of Internet-marketing is assigned the agricultural sector of Ukraine. The basic directions of application of Internet-marketing in the agrarian sector of Ukraine have been singled out. New possibilities of Internet-marketing in agrarian sphere have been considered.*

**Key words:** Internet-marketing, advertising, Digital advertising, Internet advertising, Internet-advertising.

УДК 339.138:338.432

**Кислюк Л.В.**

канд. наук із соц. комунікацій  
Луганський національний аграрний  
університет

**Постановка проблеми.** Цифровий вік різко змінює стиль життя людей, технології маркетингу, способи досягнення цільової аудиторії.

Електронна торгівля в Інтернеті стала ефективним засобом просування, рекламування й продажу товарів. Характерними ознаками епохи електронної торгівлі є перехід визначальної ролі від виробників до покупців, глобалізація усіх сфер діяльності та відчутне зниження трансакційних витрат, а основним інструментом досягнення мети е-комерції – електронний маркетинг (або Інтернет-маркетинг) [24].

Інтернет-маркетинг – це комплекс дій, спрямованих на просування і продаж товарів чи послуг за допомогою технологій мережі Інтернет [10].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженню питання розвитку Інтернет-маркетингу в Україні та за кордоном приділили увагу такі дослідники, як: Ф. Котлер [7], Р. Уїлсон [19], Д. Філіпс [22], І.В. Бойчук [1], Т.П. Данько [3], Т.В. Дейнекин [3], С. Ілляшенко [5], І.Л. Литовченко [8], Г.В. Мозгова [11], О.А. Петрик [16], І.В. Успенський [21], Т.П. Данько [2], А.В. Семенова [18], І.І. Присакар [17].

О.А. Петрик визначає спрямованість Інтернет-маркетингу на «освоєння алгоритмів формування і забезпечення високої ефективності рекламних кампаній, способів правильного позиціонування торгової марки на ринку» [16]. Т.П. Данько визна-



чає Інтернет-маркетинг як реалізацію маркетингової діяльності в електронному середовищі [2].

А.В. Семеновою досліджено передумови виникнення Інтернет-маркетингу на основі аналізу особливостей формування електронної торгівлі та розглянуто поняття електронної комерції як підґрунтя для виникнення Інтернет-маркетингу. Автором визначено характерні особливості Інтернет-маркетингу, його переваги порівняно з класичними видами маркетингу, розглянуто тенденції розвитку Інтернет-маркетингу в Україні [18].

Г.В. Мозговою проаналізовано сучасні теоретичні дослідження та практичні розробки щодо використання сучасних Інтернет-технологій у маркетингу та на цій основі систематизації інструментів Інтернет-маркетингу з урахуванням переваг, які отримують українські підприємства за практичного їх використання та надано уточнююче визначення сутності Інтернет-маркетингу [11]. І.І. Присакар обґрунтовано ефективність використання комплексу інструментів Інтернет-маркетингу як платформи для розвитку бізнесу [17].

Проте відсутній спеціалізований аналіз Інтернет-маркетингу як перспективного напрямку діяльності аграрних підприємств.

**Постановка завдання.** Основною метою дослідження є розгляд основних напрямів застосування Інтернет-маркетингу в аграрному секторі України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Останнім часом швидко зросло охоплення Інтернетом українських сіл і малих міст. Завдяки цьому Україна збільшила рівень проникнення Інтернету. За даними дослідження комітету Інтернет-асоціації України, у містах із населенням більше 100 тис. осіб регулярними користувачами Інтернету є 75%, менше 100 тис. – 65%, у селах – 53% жителів. Загальноєвропейський показник – відповідно 65% і 76% населення. Кількість користувачів Усесвітньої павутини зростає переважно за рахунок користування мобільним Інтернетом. Окрім того, користувачі Мережі все більше скачують додатків, зростає обсяг електронної комерції. За даними дослідження Маркетингового агентства Promodo, найпопулярнішими інструментами Інтернет-маркетингу є ведення корпоративної сторінки у соціальних мережах (89%), пошукова оптимізація (77%) та контекстна реклама (75%) [20].

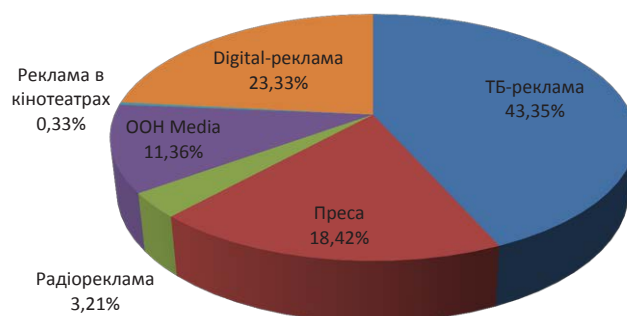
Основним трендом останніх років став відео-інтернет. Цього року відеоконтент дивляться 72% користувачів мережі, тоді як торік цей рівень становив лише 40–50%. Половина користувачів дивляться відео в Інтернеті мінімум раз на тиждень [9].

В останній час українські підприємства стикаються з частими кризовими явищами, що примушують їх ретельно планувати та оцінювати їхню маркетингову комунікаційну діяльність. В умовах здорожчання іноземної валюти, до якої прив'язанні рекламні носії, основною метою оптимізації комуні-

каційної політики є вибір найефективнішого каналу комунікацій, який дасть жаданий ефект за найменшій витрат. У цьому контексті мережа Інтернет розкриває великі перспективи для проведення ефективної маркетингової комунікаційної діяльності.

Українські підприємства розпочали розвивати активну комунікаційну діяльність у мережі Інтернет, про що свідчать дані звіту Всеукраїнської рекламної коаліції щодо обсягів рекламного ринку України [13].

Нами проаналізовано структуру витрат українських організацій на різні види рекламних каналів та визначено питому вагу витрат різних медіаканалів на українському ринку реклами у 2013 та 2017 рр. за критерієм питомої ваги витрат на них (діаграми 1, 2).



**Діаграма 1.** Питому вагу витрат на різні медіаканали на українському ринку реклами у 2013 р.

Як видно з діаграми 1, на першому місці у 2013 р. знаходиться медіаканал ТБ-реклами, що займає 43,35%. На другому місці – Digital-реклама, що становить 23,33%, третє місце займає ООН Media – 11,36%, четверте – преса з питомою вагою 18,42%, радіореклама має частку 3,21%, а реклама в кінотеатрах – 0,33%.



**Діаграма 2.** Питому вагу витрат на різні медіаканали на українському ринку реклами у 2017 р.

З діаграми 2 бачимо, що на першому місці у 2017 р. знаходиться медіаканал ТБ-реклами, що займає 48,76%. На другому місці – Digital-реклама, що становить 26,97%, третє місце займає ООН Media – 10,65%, четверте – преса, що становить 9,88%, радіореклама має 3,44% та реклама в кінотеатрах – 0,3%.

Порівнюючи дані за 2013 і 2017 рр., можемо сказати, що значно збільшилися витрати українських організацій на медіаканал ТБ-реклами – на 5,41% та Digital-реклами – на 3,64%. Очевидно, це відбувалося за рахунок зменшення витрат на рекламу у пресі на 8,54%, ООН Media – на 0,71%, радіореклами – на 0,23%.

Найперспективнішим рекламним каналом сьогодні вважається Digital-реклама, або Інтернет-реклама. Реклама в Інтернеті – це низка заходів із просування Інтернет-ресурсу або продукту, інформацію про який містить Інтернет-ресурс у глобальній мережі. Включає в себе грандіозний арсенал інструментів: пошукову оптимізацію (просування, розкручування), контекстну рекламу, медіарекламу, банерну рекламу, інтерактивну рекламу, e-mail-маркетинг, партнерський маркетинг, вірусний маркетинг, прихований маркетинг [6]. За прогнозами комітету досліджень «ІАВ Україна», у 2018 р. цей ринок перевищить 2 млрд. грн.

На рис. 1 відображено структуру витрат українських організацій за медіаканалами безпосередньо на Digital (Internet)-ринку (2017 р. та прогноз на 2018 р., млн. грн.).

В Україні Google і Facebook забирають 60% усієї реклами в Digital-сегменті, незважаючи на те що ціни на рекламу у них вище, ніж у інших Інтернет-гравців. Так саме на всіх без винятку світових ринках дуопольне положення в Digital-рекламі захопили Alphabet Inc. (Володіє Google) і Facebook, які отримують 25% усіх бюджетів на рекламу всіх типів і 61% усіх бюджетів online-реклами. При цьому вартість реклами у них у рази вище, ніж у інших гравців ринку [4].

Серед найбільш перспективних, але разом із тим і найбільш проблемних напрямів поліпшення Інтернет-маркетингу на вітчизняному ринку, є аграрний сектор.

Розглянемо нові можливості Інтернет-маркетингу в аграрній сфері з урахуванням наведених чинників. *Реклама АПК через Google*. За даними статистики, на аграрний сектор 2018 р. припадає 450 тис. запитів на місяць, що на 29% більше, ніж торік. При цьому частка запитів, що надсилається з мобільних пристроїв, зросла до 38%. Середня вартість «кліка», тобто співвідношення витрат на банерну рекламу до кількості переходів через даний банер на сайт, становить 2 грн., а середня вартість контакту з клієнтом (за контакт приймався перегляд користувачем сторінки «Контакти» на сайті) – 50 грн. Тож Інтернет-маркетинг починає освоювати й агробізнес, адже він теж не хоче упускати можливості скористатися свіжими плодами технічного прогресу [9].

Застосування електронного маркетингу аграрними підприємствами дає змогу безперешкодно пропонувати і продавати свою продукцію в межах певної країни та за кордоном; розвивати клієнтську базу, не виходячи із офісу та охоплюючи величезну аудиторію за відносно незначних зусиль, витрат часу і ресурсів; ефективно планувати сільгоспвиробництво, враховуючи його сезонність, а також підтримувати професійну діяльність на високому рівні завдяки постійній жорсткій конкуренції [14].

Фермери, що не використовують переваги електронної комерції, вважаючи її занадто складним і необов'язковим нововведенням, насправді ризикують позбавити себе величезних бізнес-можливостей, які можуть значно поліпшити показники успішності підприємницької діяльності [23].

Абсолютно новий інструмент маркетингу, який з'явився в нашому житті, – *стартапи*. Бізнес-акселератор стартапів уперше в Україні для аграрних стартапів запустив Radar Tech разом з агрохолдингом «Миронівський хлібопродукт». Сьогодні гарним прикладом працюючого стартапу в галузі

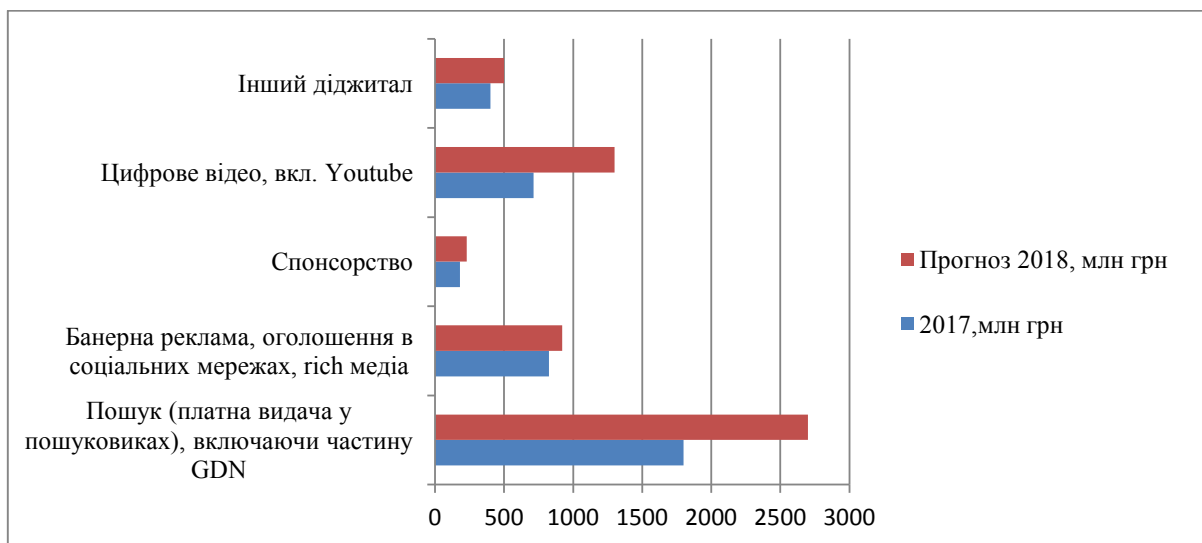


Рис. 1. Структура витрат українських організацій за медіаканалами на Digital (Internet)-ринку в 2017–2018 рр.

Інтернет-маркетингу є Інтернет-майданчик для оренди сільгосптехніки, який допомагає зустрітися тим, чиї машини на даний момент простоюють, із тими, хто має в них гостру потребу [9].

Інтернет-маркетинг надає безліч інших механізмів для впливу рекламодавця на потенційних і реальних споживачів. Найпопулярнішими інструментами Інтернет-маркетингу є ведення корпоративної сторінки у соціальних мережах (89%), пошукова оптимізація (77%) та контекстна реклама (75%) [20]. Серед менш поширених ІКТ у сфері маркетингу можна виділити: банерні мережі, e-mail-маркетинг, просування за допомогою пошукових систем і каталогів, розміщення (індексування) сайту в пошукових системах, каталогах і рейтингах, реклама на сайтах тематичних і відвідуваних, обмін посиланнями, рейтинги, партнерські і спонсорські програми [15]. Прикладом відповідних продуктів є технологія AGILE-маркетингу, що передбачає аналіз більше ніж 150 параметрів ефективності реклами, інформацію про які можна зібрати менше ніж за годину. Це змогу оперативно коригувати кампанію. Тож на практиці переплановують і вносять зміни в рекламну кампанію через Інтернет раз на тиждень, а то й частіше. Її цілком реально застосувати у рекламній кампанії аграрних підприємств.

Нині в аграрному секторі існують потенційні загрози для розвитку Інтернет-маркетингу, передусім через низький рівень наявної інформаційної інфраструктури в сільській місцевості, низький рівень комп'ютерної грамотності фермерів і обізнаності про Інтернет тощо [12].

Спостерігається низька якість присутності в Інтернеті виробників сільгосппродукції: сайти є, але зроблені вони зазвичай неякісно і незручно для користувача.

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

За останні чотири роки відбулося збільшення витрат українських організацій на медіаканал ТБ-реклами (5,41%) та Digital-реклами (3,64%), що відповідає у цілому світовим тенденціям.

Перспективною сферою застосування Інтернет-маркетингу визначено аграрний сектор України. Найбільші можливості нині зосереджено в: а) рекламі АПК через пошуковик «Гугл»; б) участі аграрних стартапів у програмах, які запускає Radar Tech разом з агрохолдингом «Миронівський хлібопродукт»; в) коригуванні рекламної кампанії у сфері аграрного бізнесу за допомогою технології AGILE-маркетингу, що передбачає аналіз більш ніж 150 параметрів ефективності реклами, інформацію про які можна зібрати менше ніж за годину.

Застосування Інтернет-маркетингу в діяльності аграрних підприємств дасть можливість для досить швидкого розповсюдження рекламної інформації, вихід на нові як українські, так і міжнародні ринки збуту продукції за незначних капіталовкладень.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бойчук І.В., Музика О.М. Інтернет в маркетингу: підручник. К.: ЦНЛ, 2010. С. 169–173.
2. Электронный маркетинг: учеб. пособ. / Т.П. Данько, Н.Б. Завьялова, О.В. Сагинова. М.: ИНФРА-М, 2003. 377 с.
3. Дейнекин Т.В. Комплексный метод оценки эффективности Интернет-рекламы в коммерческих организациях. Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 2. С. 102–115.
4. Digital-реклама, дуополия Google и Facebook, дети в Интернете... Как выжить в суровом мире новых медиа. Успешные кейсы. URL: <https://mediananny.com/reportazhi/2327226/>
5. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4(2). С. 64–74. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi\\_2011\\_4\(2\)\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2011_4(2)_10). Назва з екрану.
6. Інтернет-маркетинг. URL: <https://webbuilding.com.ua/ukr/internet-marketing/>.
7. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент; пер. с. англ. А. Железниченко, С. Жильцова; 11-е изд. СПб.: Питер, 2003. 800 с.
8. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: монографія. К.: Наукова думка, 2008. 196 с.
9. Малиновський Б. Smart Agro Marketing Forum: новіше технологии продвижения для АПК. URL: <https://propozitsiya.com/smart-agro-marketing-forum-noveyshie-tehnologii-prodvizheniya-dlya-apk>.
10. Матіїв І.М., Кушнірюк В. Інтернет-маркетинг як інструмент розвитку сучасного підприємства. URL: [http://www.rusnauka.com/30\\_NNM\\_2010/Economics/68237.doc.htm](http://www.rusnauka.com/30_NNM_2010/Economics/68237.doc.htm).
11. Мозгова Г.В. Інструменти інтернет-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2429>.
12. Недялков А., Борисова В. Проникнення Інтернету в сільськогосподарські ринки: зразок Болгарії та України. Internet Penetration in Agricultural Markets: the Pattern of Bulgaria and Ukraine. IAMO Forum 2005 «How effective is the invisible hand: Agricultural and food markets in Central and Eastern Europe?» URL: <http://www.iamo.de/forum2005/files/Nedyalkov%20Borisova.pdf>.
13. Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України-2017 та прогноз обсягів ринку-2018. Експертна оцінка всеукраїнської рекламної коаліції. URL: <http://www.uapp.org/elections/13789.html>.
14. Особливості застосування Інтернет-маркетингу в сільському господарстві США. URL: <http://edorada.org/articles/253>.
15. Розвиток Інтернет-маркетингу на підприємствах малого та середнього бізнесу / І.Д. Падерін, О.В. Романов, Є.С. Титовец. Економічний вісник Донбасу. 2016. № 1(43). С. 120–124.
16. Петрик Е.А. Інтернет-маркетинг. М.: МФПА, 2004. 299 с.
17. Присакар І.І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу. Бізнес Інформ. URL: [http://business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2015-12\\_0-pages-333\\_339.pdf](http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-12_0-pages-333_339.pdf).
18. Семенова А.В. Інтернет-маркетинг в Україні: передумови виникнення, особливості станов-

лення, перспективи розвитку. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2013. № 10. С. 413–417.

19. Уилсон Р.Ф. Планирование стратегии Интернет-маркетинга; пер. с англ. С.А. Зайцева. М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. 261 с.

20. Український бізнес активно використовує інструменти Інтернет-маркетингу, але, на жаль, не всі. URL: <https://auspex.com.ua/articles/testovyy-razdel/yak-ukrainskiy-biznes-vikoristovu-internet-marketing-instrumenti-metriki-byudzheti/>.

21. Успенский И.В. Интернет-маркетинг. Интернет-активность. URL: [http://business.polbu.ru/uspensky\\_inetmarketing/ch36\\_v.html](http://business.polbu.ru/uspensky_inetmarketing/ch36_v.html). Назва з екрану.

22. Филиппс Д. PR в Интернете; пер. с англ. И. Гаврилова. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2004. 240 с.

23. Фрейн М. Е-комерція для фермерів. Так, Ви зможете! Веб-інструменти та основи веб-маркетингу. URL: <http://newfarm.rodaleinstitute.org/depts/midatlantic/FactSheets/e-commerce.shtml>.

24. Швиденко О.М. Особливості застосування Інтернет-маркетингу в сільському господарстві США. Агроінком. 2013. № 4–6. С. 11–14.

## ВИНИКНЕННЯ ДИФУЗІЇ ПІД ЧАС ЗДІЙСНЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

### EMERGENCE OF DIFFUSION AT THE IMPLEMENTATION OF THE INTEGRATION PROCESSES OF SUBJECTS OF THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY

*У статті на прикладі інтегрованої структури холдингового типу досліджено процеси дифузії. Доведено, що дифузія є невід'ємним процесом інтеграції в агропромисловому секторі економіки України. На підставі аналізу інтеграційних процесів, які відбуваються в інтегрованій структурі холдингового типу, визначено вектори дифузії, щільність дифузійного потоку та його залежність від часових показників. Доведено, що дифузія в інтегрованій структурі може бути вертикальною та горизонтальною. Отримані результати дають змогу стверджувати, що дослідження дифузії вкрай необхідні для напрацювання найефективнішої форми інтеграції в аграрному секторі.*

**Ключові слова:** дифузія, інтеграція, аграрний сектор, дифузійний потік, вектор дифузії, інтегрована структура, холдинг, агро-холдинг.

*В статье на примере интегрированной структуры холдингового типа исследованы процессы диффузии. Доказано, что диффузия является неотъемлемым процессом интеграции в агропромышленном секторе экономики Украины. На основании анализа интеграционных процессов, которые происходят в интегрированной структуре холдингового типа, определены векторы диффузии, плотность диффузного потока и его*

*зависимость от временных показателей. Доказано, что диффузия в интегрированной структуре может быть вертикальной и горизонтальной. Полученные результаты дают возможность утверждать, что исследование диффузии крайне необходимо для наработки наиболее эффективной формы интеграции в аграрном секторе.*

**Ключевые слова:** диффузия, интеграция, аграрный сектор, диффузный поток, вектор диффузии, интегрированная структура, холдинг, агрохолдинг.

*In the article the diffusion processes are investigated on the example of the integrated structure of holding type. The fact that diffusion is the integral process of integration in the agro-industrial sector of economy of Ukraine is proved. The diffusion vectors, density of the diffusion flow and its dependence on temporal indicators were defined on the basis of analysis of integration processes which takes place in the integrated structure of holding type. The possibility of diffusion to be vertical and horizontal in the integrated structure is proved. The received results make the research of diffusion extremely necessary for the operating time of the most effective form of integration in the agrarian sector.*

**Key words:** diffusion, integration, agrarian sector, diffusion flow, diffusion vector, integrated structure, holding, agricultural holding.

УДК 658.589

Куценко І.В.

здобувач

Сумський національний аграрний університет

**Постановка проблеми.** Досліджуючи інтеграційні процеси, що відбуваються між суб'єктами аграрного сектору економіки в умовах світових глобалізаційних процесів, досить велике значення має дослідження такого явища, як дифузія. Дифузія виникає під час інтеграції одного суб'єкта господарювання до іншого суб'єкта господарювання або до вже функціонуючої інтегрованої структури, такої як холдинг, кооператив або кластер. Але вкрай важливим є розуміння того, як відбувається саме процес інтеграції окремого суб'єкта господа-

рювання в інтегровану структуру, тобто що відбувається на різних етапах проникнення як виробничих, так і матеріальних, управлінських, фінансових, інноваційних та інших потоків окремого суб'єкта господарювання й інтегрованої структури.

Також слід наголосити на тому, що процеси дифузії відбуваються під час здійснення різних форм інтеграції, тобто під час створення різних інтеграційних структур. Так, дифузія, що виникає між функціонуючим холдингом та потенційними його учасниками, буде відрізнятися від дифузії між

сільськогосподарським кооперативом та новим його членом. А тому дослідження процесів дифузії є важливим науковим завданням для аналізу інтеграційних процесів та визначення їх ефективності та найоптимальніших форм, які можуть функціонувати у вітчизняному аграрному секторі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Найбільша кількість наукових досліджень такого явища, як дифузія, була проведена, досліджуючи процеси проникнення інновацій у різні сфери життєдіяльності людини. Так, зарубіжні вчені Е. Роджерс, М. Еверет, В. Руттан, Р. Баєрс, Дж. Емрік, Дж. Поуп є початківцями проведення таких досліджень. Серед вітчизняних науковців дана проблематика не отримала широкого поширення і досліджувалася лише за тим самим вектором, який був заданий закордонними науковцями. Так, Н.О. Матвійчук-Соскіна та Г.М. Шамота досліджують дифузію інновацій у маркетинговому менеджменті; Г.О. Кундєєва досліджує сутність горизонтальної та вертикальної дифузії інноваційного процесу; Л.Я. Ванькович класифікує дифузії результатів інноваційної діяльності підприємств. Аналогічні дослідження здійснюють й інші вітчизняні науковці: Н.В. Краснокутська, Ю. Анісімов, І. Борисенко, П.О. Масляк, Я.Б. Олійник, П.Г. Перерва, І.О. Пилипенко, А.Ю. Скопін, Л.П. Якимова, Д.С. Мотченко, О.Г. Шевлюга, О.М. Олефіренко, Н.В. Ревуцька та ін.

Як ми бачимо, питанням дифузії інновацій присвячено досить велику кількість наукових досліджень. Проте, незважаючи на значний науковий доробок учених, теоретична база для формування концептуальних основ дифузії під час здійснення інтеграційних процесів суб'єктів аграрного сектору економіки та методичний інструментарій забезпечення ефективних інтегрованих формувань шляхом дослідження дифузії їх суб'єктів мають недостатній ступінь розробленості. Понятійний та категорійний апарати потребують подальшого опрацювання.

**Постановка завдання.** Сьогодні в аграрному секторі економіки України найбільш фінансово стійкими та високо інноваційними є інтегровані структури холдингового типу. Створення та функціонування холдингової структури націлені на підвищення його учасників шляхом їх інтеграції в єдиний фінансово-економічний, виробничий і маркетинговий простір, але в такій ситуації відбувається дифузія управлінських, фінансових, виробничих (інноваційних), соціальних та інших повноважень головної компанії (інвестора-інтегратора) у сільськогосподарське підприємство, яке бажає інтегруватися до холдингу. Метою нашого дослідження є узагальнення процесів дифузії, які виникають та протікають у такій високо інтегрованій структурі, як холдинг.

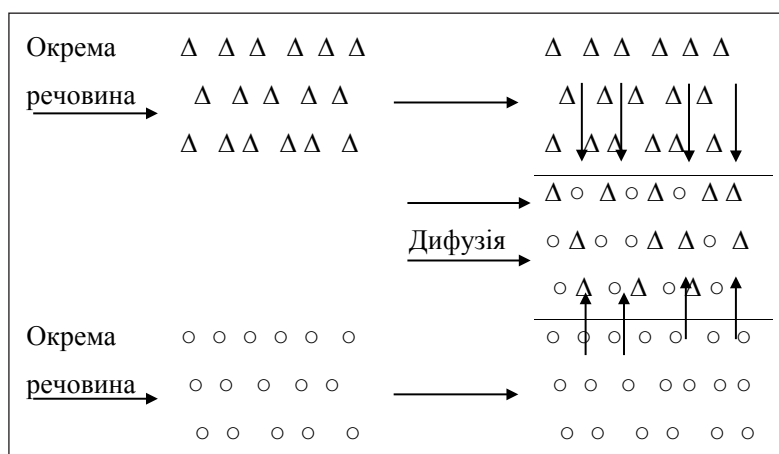
**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Досліджуючи процеси дифузії, слід зазначити, що це явище найбільш поширене серед фізичних та хімічних процесів. Так, дифузія (лат. diffusio – поширення, розтікання) – це процес переносу речовини, зумовлений вирівнюванням його концентрації у первинній неоднорідній системі. Дослідження процесів дифузії в хімічних чи фізичних реакціях науковцями здійснювалися вже досить значний проміжок часу та мають значні наукові напрацювання [1; 2].

Отже, дифузія – це явище, за якого відбувається взаємне проникнення молекули однієї речовини між молекулами іншої речовини (рис. 1). Слід зазначити, що в результаті такого процесу виникає інша речовина, яка має наслідуючі риси учасників дифузії, але залежить від фізико-хімічних властивостей обох речовин, а також від зовнішніх чинників перебігу процесу дифузії – температури, часу, щільності дифузійного потоку та ін. [1; 2].

Досліджуючи дифузію як складник інтеграційних процесів, слід зазначити, що поняття «інтеграція» походить із латинської мови й означає поєднання окремих частин в єдине ціле [3]. Таке визначення є досить схожим з вищенаведеними, які походять із галузей хімії та фізики. Тобто у більш ширшому розумінні під інтеграцією розуміють посилення економічних і виробничих зв'язків між різними країнами, окремими сферами і суміжними галузями, а також між окремими підприємствами, організаціями та іншими суб'єктами ринку. З організаційно-економічного погляду інтеграція – це організаційне поєднання технологічно пов'язаних між собою різнорідних видів діяльності з притаманними їм функціями для виробництва кінцевого продукту [4, с. 73].

Отже, дифузія – це невід'ємний процес під час інтеграційних процесів та становлення різних форм інтегрованих структур.



**Рис. 1. Результат дифузії під час фізичних або хімічних досліджень**

Джерело: побудовано автором на основі [1; 2]

Як ми вже раніше наголошували, сьогодні найбільш поширеною та фінансово ефективною інтегрованою структурою є агрохолдинг [5, с. 93]. Зважаючи на це, ми здійснимо дослідження процесу дифузії на прикладі створення інтегрованої структури холдингового типу.

Членами інтегрованої структури холдингового типу можуть бути різні юридичні особи, які пов'язані між собою договірними або майновими відносинами, при цьому одна компанія (інвестор-інтегратор) здійснює управління діяльністю інших учасників – сільськогосподарських товаровиробників різних форм власності на основі права головної ком-

панії, а також визначає умови, які є обов'язковими для виконання такими учасниками [5–7].

Становлення такої структури є процесом досить тривалим та багатоетапним. На різних етапах становлення холдингу й виникає багатовекторна дифузія між різними його учасниками.

Звертаючи увагу на поетапність становлення інтегрованої структури холдингового типу, слід зазначити, що на першому етапі його становлення відбувається багатовекторна дифузія його учасників – потенційних членів. Тобто між потенційними учасниками відбувається багатостороння взаємодія та взаємне проникнення у виробничу, управ-

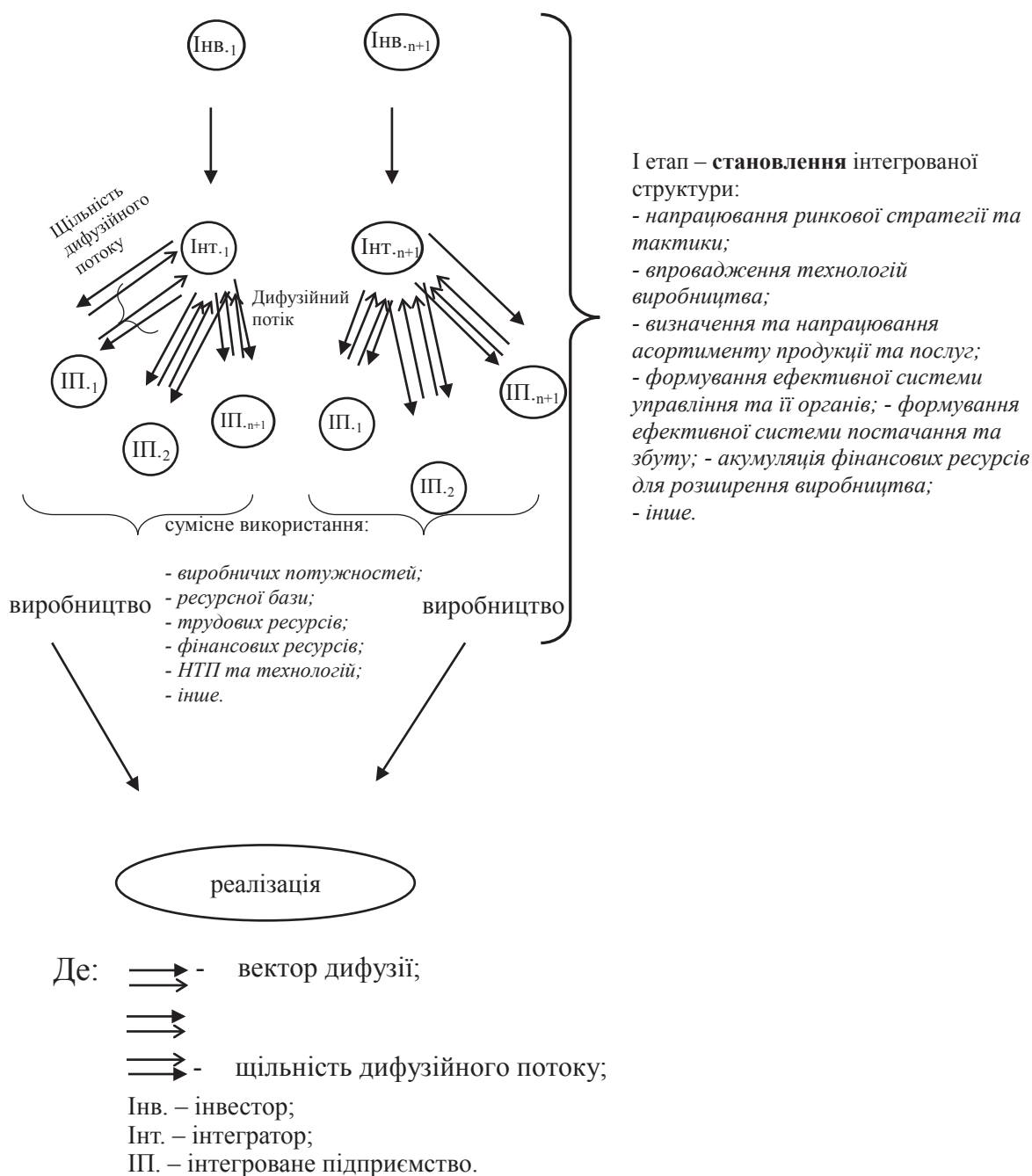


Рис. 2. Початкова фаза становлення холдингу та виникнення дифузії між його учасниками

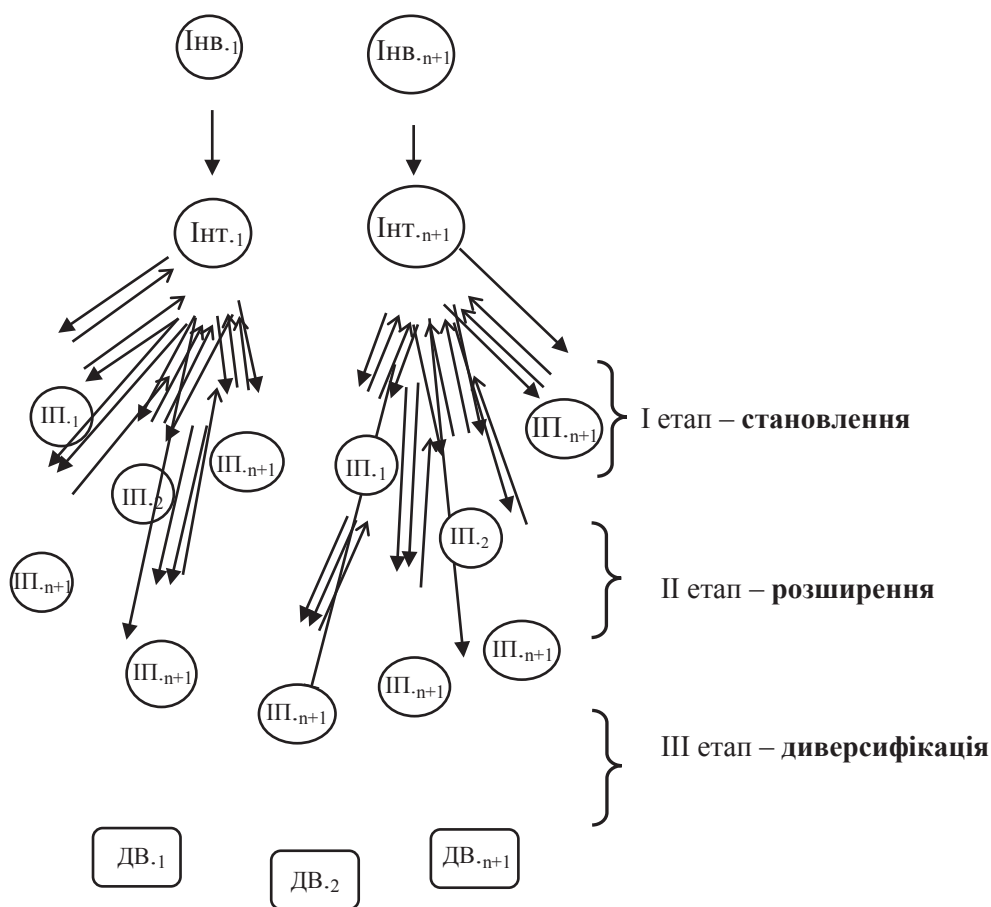
Джерело: розроблено за результатами досліджень автора

лінську, соціальну, технологічну, фінансову й іншу діяльність. При цьому формується холдинг першого рівня, тобто формується основний каркас холдингу на взаємовигідних умовах його членів із втратою чи набуттям певних виробничих, управлінських, інноваційних (нових систем технологій та техніки) та інших характеристик (рис. 2). Вектор розвитку задає інвестор холдингу через підприємство-інтегратор, але при цьому слід пам'ятати, що основними завданнями створення холдингу, на велике переконання багатьох вітчизняних науковців-аграріїв, є отримання фінансових переваг на ринку, а також швидка окупність вкладених інвестицій та висока їх рентабельність [6–8].

На другому та третьому етапах становлення холдингової структури є його розширення та диверсифікація виробництва. Але ці етапи з погляду на дослідження процесів дифузії є досить важливими. Так, на другому етапі розвитку інтегрованої структури холдингового типу відбувається приєднання інших господарюючих суб'єктів аграрного ринку, але умови, на яких вони стають такими учасниками, вже відрізняються від таких, які були для учасників першого етапу. Слід наго-

лосити на тому, що холдинг першого рівня, пропрацювавши певний час на аграрному ринку, отримує достатньо фінансових ресурсів, як інвестиційних так і від власної діяльності, для формування високо інноваційного власного виробництва з використанням сучасних систем технологій та техніки, здійснює напрацювання ринкової стратегії та тактики, визначає та напрацьовує асортимент власної продукції, формує ефективний менеджмент та ефективні системи постачання та збуту та ін. Здійснюючи всі ці процеси, холдинг формує свій достатньо щільний дифузійний потік, який буде впливати на інших суб'єктів аграрного ринку, які матимуть бажання стати його членами.

Якщо звернути увагу на результати отриманих досліджень (рис. 3), слід зазначити, що на другому етапі становлення інтегрованої структури холдингового типу вже відбувається нерівномірна дифузія. Як ми вже раніше зазначали, інтегрована структура має беззаперечний вплив на нових її членів, тобто паралельно із дифузією інновацій та сучасних технологій відбувається й інша дифузія, передусім управлінська, тобто підприємство – учасник інтеграції втрачає частину своїх владних



Де: ДВ – диверсифіковане виробництво.

**Рис. 3. Щільність дифузійного потоку інтегратора та інтегрованого підприємства в інтеграційних структурах холдингового типу**

Джерело: розроблено за результатами досліджень автора

повноважень, фінансової незалежності, виробничих ресурсів і багатьох інших поступок у рахунок отримання можливості стати членом такої інтегрованої структури [5, с. 94–95].

Отже, виходячи із вищенаведеного, дифузія – це багатовекторний процес проникнення фінансових потоків, владних повноважень та управлінських функцій, виробничих систем та технологій інтегрованої структури та її учасників.

Досліджуючи щільність дифузійного потоку інтегратора на інтегровані підприємства під час різних етапів становлення інтеграційних структур холдингового типу (рис. 4), слід зазначити, що він постійно зростає і на етапі диверсифікації власного виробництва досягає 100%, тобто всі новостворені підприємства чи виробництва повністю підпорядковуються головному підприємству-інтегратору. Всі наступні учасники інтегрованої структури холдингового типу матимуть усе менше і менше власних повноважень, матимуть мінімальний вплив на прийняття стратегічних та управлінських рішень, будуть повністю підпорядковані раніше створеній структурі на її умовах діяльності та господарювання. Чим більшою є інтегрована структура, тим меншими є владні та управлінські повноваження її нових учасників.

- Дифузія інтегрованого підприємства залежить від:
- фінансової стійкості інтегрованого підприємства;
  - наявних ресурсних потужностей підприємства;
  - наявних сучасних систем технологій на підприємстві;
  - застосування інноваційних технологій;
  - наявного професійного та управлінського персоналу;
  - внутрішньовиробничого клімату на підприємстві;

- конкурентоспроможності підприємства та його продукції;
- інших чинників.

Слід зазначити, що дифузія як явище поширюється як у горизонтальній, так і у вертикальній площинах.

Також слід зазначити, що сучасні агрохолдингові формування – це сучасні великотоварні агропромислові формування інноваційного спрямування [9, с. 10], а тому в таких прогресивних підприємствах здійснюється дифузія інновацій.

У дослідженнях дифузії інноваційного процесу Г.О. Кундєєва та низка інших вітчизняних науковців, розглядаючи інноваційний процес, тісно пов'язують його з життєвим циклом інновації і виділяють два складника розвитку інновації: вертикальний і горизонтальний. Проводячи аналогію з двома складниками розвитку життєвого циклу інновації – вертикальним і горизонтальним, – ми можемо представити дифузію інноваційного процесу як складник двох дифузій: горизонтальної та вертикальної. Горизонтальна дифузія – це дифузія, яка забезпечує збільшення масиву знань, розширення інформаційного потоку, тобто дифузія новації. Вертикальна дифузія – це дифузія, яка забезпечує досягнення економічного результату (доходу) для конкретного підприємства за рахунок внутрішніх можливостей організації, тобто дифузія інновації [10, с. 63].

У своїх наукових дослідженнях ми дещо розширили розуміння горизонтальної та вертикальної дифузій у такій інтегрованій структурі, як холдинг.

Горизонтальною дифузиею, на нашу думку, є процес проникнення інтегрованої структури на нові території та сфери діяльності для пошуку нових учасників (рис. 5).

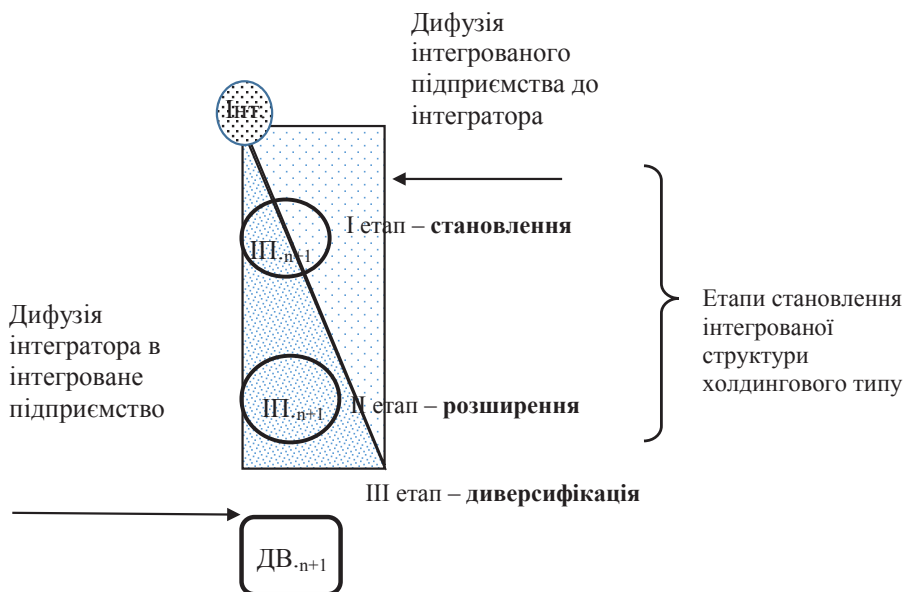


Рис. 4. Щільність дифузійного потоку інтегратора на інтегровані підприємства під час різних етапів становлення інтеграційних структур холдингового типу

Джерело: розроблено за результатами досліджень автора



Вертикальною дифузією є процес проникнення інтегрованої структури у внутрішню виробничо-господарську, управлінську, фінансову й іншу діяльність господарюючих суб'єктів, які стали членами інтегрованої структури (рис. 5).

Засновники досліджень дифузії інновацій Е. Роджерс та М. Еверет розподіляють цей процес за часом. Так, Е. Роджерс поділяє споживачів інновацій на більш схильних і менш схильних до їх сприйняття, а весь контингент потенційних споживачів розділяє на п'ять основних категорій: інноватори (2,5%); ранні реципієнти (13,5%); рання більшість (34%); пізня більшість (34%); пізні реципієнти (16%) [11–14].

Якщо провести аналогію з вищенаведеними дослідженнями, ми також приходимо до висновку, що під час становлення інтегрованої структури холдингового типу часовий чинник також матиме значення. Так, чим раніше буде здійснена інтеграція нового господарюючого суб'єкта до холдингу, тим буде більш виражений дифузійний потік між даним суб'єктом та холдингом, і навпаки, чим пізніше буде інтегроване підприємство, тим щільнішим буде дифузійний потік від холдингу до інтегрованого суб'єкта господарювання. Такий результат визначається вертикальною дифузією і залежить від умов інтеграції кожного окремого суб'єкта господарювання, а завдяки горизонтальній дифузії холдингова інтегрована структура забезпечує собі домінуюче положення в агропромисловому виробництві, по-різному впливає на загальний стан аграрного сектору регіону та сільських територій.

**Висновки з проведеного дослідження.** Результати проведених досліджень свідчать про те, що сучасні інтеграційні процеси в аграрному секторі економіки є досить складними та багатовимірними. Під час здійснення таких процесів трансформуються значна кількість господарюючих суб'єктів, які стали учасниками інтеграції. Дослідження таких трансформаційних перетворень учасників інтеграції стають можливими через дослідження процесів дифузії. За рахунок великих та навіть надвеликих розмірів вертикально інтегровані формування холдингового типу забезпечують для себе низку беззаперечних переваг: це і гарантовані ринки збуту, і більш успішна реалізація інвестиційних проектів, і доступність інноваційних систем технологій, техніки та обладнання, і диверсифікація виробництва та ін. За допомогою дослідження процесу дифузії ми

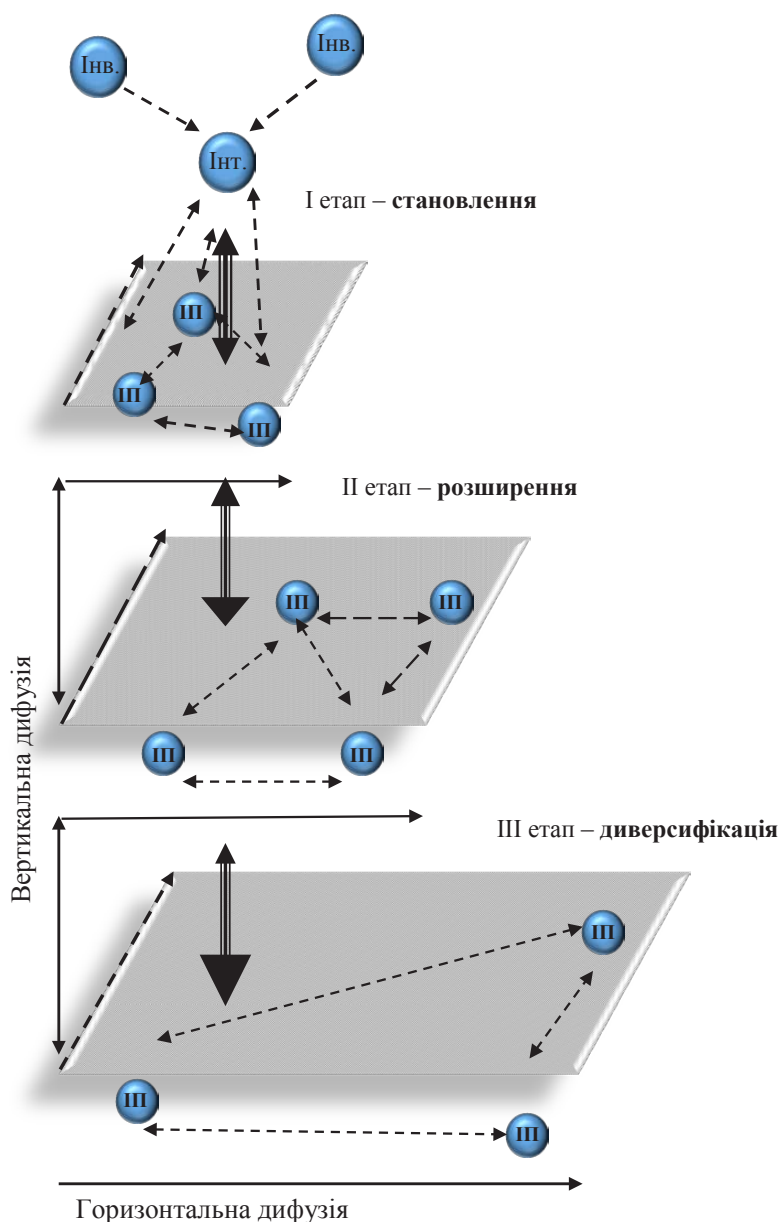


Рис. 5. Напрямок дифузійного потоку інтегратора на інтегровані підприємства під час різних етапів становлення інтеграційних структур холдингового типу

Джерело: розроблено за результатами досліджень автора

маємо змогу відслідковувати вектори проникнення у виробничу, управлінську, соціальну, технологічну, фінансову й іншу діяльність учасників інтеграційного процесу. Паралельно з дифузією інновацій та сучасних технологій у холдингу відбувається й управлінська дифузія, за якої інтегроване підприємство втрачає частину своїх владних повноважень, фінансової незалежності, виробничих ресурсів у рахунок отримання можливості стати членом такої інтегрованої структури. А тому для більш ефективного здійснення інтеграційних процесів і напрацювання оптимальних моделей та методики створення таких інтегрованих структур дослідження дифузії є вкрай важливими та затребуваними.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Берд Р., Стюарт В., Лайтфут Е. Явления переноса. Химия. 1974. 688 с.
2. Рид Р., Праусниц Дж., Шервуд Т. Свойства газов и жидкостей: справочное пособие; пер. с англ. под ред. Б.И. Соколова; 3-е изд., перераб. и доп. Химия. 1982. 592 с. Нью-Йорк, 1977.
3. Політична економія / В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. В.Г. Федоренка. К.: Алерта, 2008. 487 с.
4. Герелес А.В. Сутність агропромислової інтеграції, її організаційні форми та соціально-економічне значення. Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2011. Вип. 2. Т. 1. 342 с.
5. Куценко І. Вплив інтеграції на розвиток суб'єктів аграрного сектора економіки. Agriculturaland Resource Economics: International Scientific E-Journal. 2018. Vol. 4. № 3. P. 86–103. URL: www.are-journal.com.
6. Скорік С. Шлях гігантам. Агроперспектива. 2007. № 11(95). С. 24.
7. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: Добре чи погано? Серія консультативних робіт. Німецько-укра-

- інський аграрний діалог; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Серпень. 2008. 16 с.
8. Бутко М.П., Родін В.С. Агропромислова інтеграція як шлях активізації аграрного виробництва. Агросвіт. 2010. № 3. С. 10–13.
9. Лупенко Ю. О., Кропивко М.Ф. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності. Економіка АПК. 2013. № 7. С. 5–21.
10. Кундєєва Г.О. Сутність горизонтальної та вертикальної дифузії інноваційного процесу. Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави. 2008. Т. 4. С. 62–66.
11. Роджерс Е.М. Диффузія інновацій: наукове видання. Київ: Києво-Могилянська академія, 2009. 591 с.
12. Rogers E.M. and Kincaid D.L. Communication Networks: Toward a New Paradigm for Research. New York: Free Press, 1981. P. 386. URL: https://www.journals.uchicago.edu/doi/10.1086/227967.
13. Еверет М.Р. Диффузія інновацій: наукове видання. Київ: Києво-Могилянська академія, 2009. С. 19.
14. Everett M., Lawrence K.D. Communication Networks: Toward a New Paradigm for Research. New York: Free Press, 1981. 386 p.

**ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ АВІАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АЕРОПОРТІВ УКРАЇНИ: АВІАПАЛИВОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

**PROBLEMS OF THE LEGAL AND REGULATORY FRAMEWORK OF AVIATION ACTIVITY OF AIRPORTS IN UKRAINE: AVIATION FUEL SUPPLY**

*У статті розглянуто вплив державного регулювання на діяльність авіаційної галузі України на прикладі Постанови КМУ № 891 від 22.11.2017. Автором доведено, що, враховуючи специфіку авіаційної діяльності, у тому числі з надання послуг заправки повітряних суден, для регулювання діяльності суб'єктів комерційного обслуговування в аеропортах України необхідно, враховуючи світовий досвід, розробляти та запроваджувати окремі нормативно-правові регулюючі акти.*

**Ключові слова:** авіапаливозабезпечення, аеропорт, акцизний податок, паливозаправна компанія, авіаційне паливо.

*В статье рассмотрено влияние государственного регулирования на авиационную отрасль Украины на примере Постановления КМУ № 891 от 22.11.2017. Автором обосновано, что, учитывая специфику авиационной деятельности, в том числе оказание услуг заправки воздушных судов, для регулирования деятельности субъектов*

*коммерческого обслуживания в аэропортах Украины необходимо, учитывая международный опыт, разрабатывать и внедрять отдельные нормативно-правовые регулирующие акты.*

**Ключевые слова:** авиатопливообеспечение, аэропорт, акцизный налог, топливозаправочная компания, авиационное топливо.

*In this article the influence of state regulation on the aviation industry activity in Ukraine is considered by the author on the example of the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine N 891 dated 22.11.2017. The author has proved that, taking into account the specifics of aviation activities, including the provision of AC fueling services, as well as taking into account world experience, it is necessary to develop and implement separate regulatory legal acts for regulation the activities of commercial services entities at the airports of Ukraine.*

**Key words:** air transportation provision by aviation fuel, airport, excise tax, fueling company, aviation fuel.

УДК 656.71

**Павелко В.Ю.**

к.е.н., генеральний директор  
ТОВ «Запорізька хендлінгова компанія»  
Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»

**Постановка проблеми.** Для боротьби з контрафактним виробництвом та нелегальним обігом пального за рахунок створення багатofункціональної системи контролю з автоматизованого збору інформації щодо виробництва та обігу пального під час установаження приладів його обліку на акцизних складах Кабінет Міністрів України

прийняв Постанову «Про затвердження Порядку ведення Єдиного державного реєстру витратомірів-лічильників обсягу виробленого та реалізованого пального і рівнемірів-лічильників рівня пального у резервуарі, передачі облікових даних із них електронними засобами зв'язку» від 22 листопада 2017 р. № 891 (далі – Постанова № 891). Водно-

час дія Постанови № 891 помилково розповсюджується також на операторів авіаційного ринку України, тому що платниками акцизного податку, відповідно до Кодексу, виступають паливозаправні компанії – сертифіковані суб'єкти комерційного обслуговування в аеропортах України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання нормативно-правового регулювання діяльності суб'єктів господарювання широко висвітлено у працях таких учених, як Є.Ф. Борисов, О.Ф. Мельник, Т.Г. Морозова, Н. Грегори та ін.

Однак проблеми нормативно-правового регулювання, з якими стикаються суб'єкти комерційного обслуговування в аеропортах України під час обслуговування цивільної авіації, розглянуто недостатньо та потребують подальшого вивчення та обговорення.

**Постановка завдання.** Враховуючи специфіку авіаційної діяльності, у тому числі з надання послуг заправки повітряних суден, для регулювання діяльності суб'єктів комерційного обслуговування в аеропортах України необхідно, враховуючи світовий досвід, розробляти та запроваджувати окремі нормативні регулюючі акти. Метою статті є дослідження впливу Постанови № 891 на суб'єктів комерційного обслуговування в аеропортах України та надання рекомендації щодо державного регулювання у різних сферах аеропортової діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Відповідно до вимог п. 230.1 ст. 230 Податкового кодексу України (далі – Кодекс) Міністерством фінансів України за участі ДФС та Нафтогазової асоціації України було розроблено Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення Єдиного державного реєстру витратомірів-лічильників обсягу виробленого та реалізованого пального і рівнемірів-лічильників рівня пального у резервуарі, передачі облікових даних із них електронними засобами зв'язку» від 22 листопада 2017 року № 891 (далі – Постанова № 891) [1].

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році» від 07 грудня 2017 р. № 2245-VIII внесено зміни до Кодексу та визначено, що норма п. 230.1 ст. 230 Кодексу щодо обладнання акцизних складів, на території яких здійснюється виробництво, оброблення (перероблення), змішування, навантаження-розвантаження, зберігання пального витратомірами-лічильниками та рівнемірами-лічильниками, застосовуватиметься з 01 січня 2019 р. [2].

При цьому, відповідно до п. 128<sup>1</sup>.1 Кодексу, неоподаткування витратомірами-лічильниками та/або рівнемірами-лічильниками акцизних складів, на яких здійснюються виробництво, оброблення (перероблення), змішування, навантаження-роз-

вантаження, зберігання пального, відпуск пального без застосування витратомірів-лічильників та/або рівномірів-лічильників тягне за собою накладення штрафу в розмірі одного прожиткового мінімуму для працездатної особи, встановленого законом на 1 січня податкового (звітного) року, за кожний кубічний метр об'єму резервуарів, на яких не встановлено витратомірів-лічильників та/або рівномірів-лічильників, але не менше 15 тис. грн. [3]. Таким чином, відповідно до проекту державного бюджету України на 2019 р., сума штрафу за невстановлення витратомірів-лічильників та/або рівномірів-лічильників на резервуар РВС-1000 становитиме 19 210 грн.

Повторне протягом року вчинення порушення тягне за собою призупинення реєстрації платника акцизного податку з реалізації пального до моменту обладнання акцизного складу витратомірами-лічильниками та/або рівномірами-лічильниками.

Водночас, відповідно до п. 3 Порядку ведення реєстру Єдиного державного реєстру витратомірів-лічильників і рівнемірів-лічильників рівня пального у резервуарі (далі – Реєстр), затвердженого Постановою № 891, адміністратором та держателем Реєстру (контролюючим органом) створюється програмний продукт, завдяки якому забезпечується функціонування Реєстру, приймання від розпорядників акцизних складів електронних документів для наповнення Реєстру, обробка електронних документів для наповнення Реєстру та перенесення з них даних до реєстру, збереження даних Реєстру та захист інформації, що міститься в Реєстрі.

Отже, впровадження та функціонування Реєстру потребує розроблення та затвердження відповідних форм:

- довідки про розпорядника акцизного складу пального, акцизні склади, розташовані на них резервуари пального, витратоміри та рівноміри;

- довідки про зведені за добу підсумкові облікові дані щодо обсягів обігу (отримання/відпуску) та залишків пального на акцизному складі пального.

За даними Державної фіскальної служби України, у 2017 р. з незаконного обігу вилучено 6,6 тис. т автомобільних паливно-мастильних матеріалів на суму 243,9 млн. грн. Припинено діяльність 26 незаконних виробництв автомобільного пального. Крім того, за неподання та невчасне подання суб'єктами господарювання декларацій з акцизного податку, реалізацію пального без реєстрації платником акцизного податку, порушення порядку реєстрації акцизних накладних донараховано акцизного податку та застосовано штрафних санкцій на суму 279,4 млн. грн.

За прогнозами ДФС, зазначена негативна тенденція продовжиться у 2018 р. у цілому і в 2019 р. Таким чином, прогнозні втрати бюджету можуть становити майже 1 млрд. грн. на рік.

Таким чином, необхідне забезпечення комплексного контролю у сфері виробництва та обігу автомобільного пального та унеможливлення ухилення від сплати податків.

Прийняття та реалізація Постанови № 891 у сфері виробництва та обігу автомобільного пального буде сприяти:

- боротьбі з контрафактним виробництвом та нелегальним обігом пального за рахунок створення багатофункціональної системи контролю з автоматизованого збору інформації щодо виробництва та обігу пального під час встановлення приладів його обліку на акцизних складах;
- відстеженню в режимі онлайн фактичного приходу, наявності та убутку пального за окремими суб'єктам господарювання, перерахунку його залишків;
- установленню динамічних відхилень залишків пального та інших параметрів його отримання та відпуску;
- збільшенню реалізації пального більш високої якості;
- зменшенню викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря;
- подовженню терміну експлуатації транспортних засобів без ремонту;
- створенню нових робочих місць на акцизних складах пального;
- зростанню видатків бюджету на соціальні програми від прогнозованого збільшення податкових надходжень.

Водночас дія Постанови № 891 помилково розповсюджується також на операторів авіаційного ринку України, тому що платниками акцизного податку, відповідно до Кодексу, виступають паливо-заправні компанії – сертифіковані суб'єкти комерційного обслуговування в аеропортах України.

При цьому, відповідно до п. 213.1.12 Кодексу, об'єктами оподаткування є операції з реалізації будь-яких обсягів пального понад обсяги, що:

- отримані від інших платників акцизного податку, що підтверджені зареєстрованими акцизними накладними в Єдиному реєстрі акцизних накладних;
- ввезені (імпортовані) на митну територію України, що засвідчені належно оформленою митною декларацією;
- вироблені в Україні, що підтверджені зареєстрованими акцизними накладними в Єдиному реєстрі акцизних накладних.

Ураховуючи жорсткий контроль над якістю та походженням авіаційного пального, регульовану систему його обліку та наявну систему податкової звітності, жодного випадку незаконного обігу або накладення штрафних санкцій на операторів авіаційного ринку не зафіксовано.

Крім того, звертаємо увагу на те, що технологічний процес, обладнання та персонал для надання

послуг з авіапаливозабезпечення авіаційних перевезень і робіт у аеропортах України підлягають обов'язковій державній сертифікації на відповідність вимогам нормативних документів, що являє собою комплекс заходів, спрямований на забезпечення експлуатації та обслуговування повітряних суден кондиційним авіаційним паливом і спеціальними рідинами, приймання, збереження, підготовку та видачу на заправлення, заправлення повітряних суден авіаційним паливом і спеціальними рідинами, здійснення контролю якості авіаційних ПММ та інші заходи з контролю кількісних та якісних характеристик та властивостей авіаційних ПММ на всіх етапах авіапаливозабезпечення авіаційних перевезень [4].

Технологічний процес авіапаливозабезпечення авіаційних перевезень і робіт із приймання авіаційного палива, його зберігання, підготовки до видачі та видача в паливо-заправні засоби та заправлення повітряних суден як українських, так і іноземних авіакомпаній авіаційним паливом відбувається на режимній території аеропортів із суворим дотриманням не тільки українських, а й міжнародних вимог та правил.

Якість та кондиційність авіаційного палива підлягають обов'язковій багаторазовій перевірці у спеціалізованих атестованих лабораторіях як під час приймання і зберігання, так і безпосередньо перед та під час заправлення повітряного судна з оформленням відповідних паспортів якості та контрольних талонів. Жодне втручання в технологічний процес, а тим більше його порушення або застосування некондиційного авіаційного пального неможливе.

Більше того, враховуючи специфіку використання авіаційного пального виключно для заправки повітряних суден в аеропортах України, п. 215.3.4 Кодексу для палива для реактивних двигунів (код УКТ ЗЕД 2710 19 21 00) встановлено ставку акцизного податку у сумі 21 євро за 1000 літрів, приведених до температури 15°C на відміну від ставки для автомобільних палив – 213,5 євро. Таким чином, по-перше, законотворці не передбачають можливість незаконного обігу авіаційного пального, по-друге, враховуючи вагомий складник вартості авіаційного палива у вартості авіаперевезення, намагаються знизити вартість авіаційного палива.

Постанова № 891 передбачає, що суб'єкти господарювання встановлюють електронні витратоміри-лічильники та рівнеміри-лічильники на пунктах наливу, естакадах та резервуарах для зберігання пального та здійснюють їх підключення до Реєстру з метою автоматичної передачі даних щодо надходження, витрат та залишків палива у резервуарі.

Слід звернути увагу на те, що навіть відповідно до розрахунків Державної фіскальної служби передбачено збільшення витрат споживачів на придбання пального через збільшення його вартості за рахунок закладення суб'єктами господа-

рювання у ціну пального витрат на встановлення витратомірів та рівномірів.

При цьому, за розрахунками ДФС, витрати на одного суб'єкта господарювання – оператора ринку автомобільного пального під час встановлення витратомірів та рівномірів становитимуть приблизно 585 тис. грн. на один резервуар. Для паливозаправних компаній в аеропортах України, враховуючи наявні резервуарні парки, витрати будуть значно більшими, що призведе до значного зростання вартості авіаційного палива для авіакомпаній та негативно відобразиться на показниках діяльності авіаційної галузі України.

Водночас технологічний процес надання послуг з авіапаливозабезпечення авіаційних перевезень і робіт передбачає зберігання авіаційного палива у резервуарах із подальшим наповненням паливозаправних засобів та заправлення повітряних суден на пероні та місцях стоянки за вимогою. Режим роботи аеропортів України цілодобовий та вимагає постійної наявності наповнених паливозаправних засобів на пероні аеропортів.

Облік залишків та витрат авіаційного палива паливозаправними компаніями ведеться сертифікованими та повіреними лічильниками та рівнемірами як на складах зберігання ПММ у резервуарах та пунктах наливу, так і окремо в паливозаправних засобах на пероні та місцях стоянок і передається до реєстру ДФС щомісячно.

Враховуючи вищенаведене, забезпечити автоматичну електронну передачу залишків та витрат авіаційного палива одночасно з витратомірів-лічильників та рівнемірів-лічильників на складах ПММ та в паливозаправних засобах на пероні та місцях стоянок технологічно неможливо.

Відповідно до розрахунків ДФС, кількість суб'єктів господарювання, які здійснюють виробництво та обіг пального та на яких поширюватиметься дія Постанови № 891, становить 1 652 одиниці. Відповідно до статистичних даних Державної авіаційної служби України, за підсумками діяльності авіаційної галузі України за дев'ять місяців 2018 р. комерційні рейси вітчизняних та іноземних авіакомпаній обслуговували 20 українських аеропортів та аеродромів, що становить 1,2% від загальної кількості суб'єктів господарювання, на яких поширюватиметься дія Постанови № 891. При цьому слід зауважити, що сьогодні майже 98% загальних пасажиропотоків та 99% поштовантажопотоків сконцентровано в семи аеропортах країни: Борисполі, Києві (Жулянах), Одесі, Львові, Харкові, Дніпрі та Запоріжжі [5]. У більшості аеропортів України прийом, зберігання, підготовку до видачі та видачу на заправлення авіаційного палива здійснює один оператор, а послуги із заправлення повітряних суден може здійснювати інший сертифікований суб'єкт комерційного обслуговування – паливозаправна компанія.

Таким чином, прийняття Постанови № 891 вважаємо доцільним та необхідним для операторів ринку автомобільного пального, однак, незважаючи на доцільність та необхідність реєстрації сертифікованих суб'єктів комерційного обслуговування – паливозаправних компаній в аеропортах України як акцизних складів та платників акцизного податку, дія зазначеної Постанови на них не повинна розповсюджуватися.

**Висновки з проведеного дослідження.** Для боротьби з контрафактним виробництвом та нелегальним обігом пального за рахунок створення багатофункціональної системи контролю автоматизованого збору інформації щодо виробництва та обігу пального під час встановлення приладів його обліку на акцизних складах Кабінет Міністрів України прийняв Постанову № 891. Водночас дія зазначеної Постанови помилково розповсюджується також на операторів авіаційного ринку України, тому що платниками акцизного податку, відповідно до Кодексу, виступають паливозаправні компанії – сертифіковані суб'єкти комерційного обслуговування в аеропортах України.

Таким чином, прийняття Постанови № 891 вважаємо доцільним та необхідним для операторів ринку автомобільного пального, однак, незважаючи на доцільність та необхідність реєстрації сертифікованих суб'єктів комерційного обслуговування – паливозаправних компаній в аеропортах України як акцизних складів та платників акцизного податку, дія зазначеної Постанови на них не повинна розповсюджуватися.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 22 листопада 2017 р. № 891 «Про затвердження Порядку ведення Єдиного державного реєстру витратомірів-лічильників обсягу виробленого та реалізованого пального і рівнемірів-лічильників рівня пального у резервуарі, передачі облікових даних з них електронними засобами зв'язку». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/891-2017-p>.
2. Закон України від 07 грудня 2017 р. № 2245-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2245-19>.
3. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Правила сертифікації аеропортів, затверджені Наказом Державної служби з нагляду за забезпечення безпеки авіації № 407 від 13.06.2006. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0740-06>.
5. Періодична інформація Державної авіаційної служби «Про підсумки діяльності авіаційної галузі України за 9 місяців 2018 року». URL: <https://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/periodychna-informatsiya/>.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО ПОЗИЦІЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА  
THE TOOLKIT FOR AN ENTERPRISE'S STRATEGIC POSITIONING

Статтю присвячено питанню стратегічного позиціонування підприємства, здатність до якого є важливою компонентою стратегічної платформи його розвитку. Стратегічна позиція за своєю природою є синтезуючою, об'єднує позиції продукту, бренду та бізнесу в цілому. Узагальнено типологію стратегічних позицій підприємства, підходи до стратегічного позиціонування. Запропоновано методичні засади стратегічного позиціонування підприємств, які включають об'єкти позиціонування, стратегії позиціонування, підходи до позиціонування, а також офлайн- та онлайн-інструменти.

**Ключові слова:** стратегічна платформа, стратегічне позиціонування, методичне забезпечення, стратегія, підходи, типологія, підприємство, стратегічне управління.

Стаття посвячена вопросу стратегического позиционирования предприятия, способность к которому составляет важную компоненту стратегической платформы его развития. Стратегическая позиция по своей природе является синтезирующей, объединяет позиции продукта, бренда и бизнеса в целом. Обобщены типология стратегических позиций предприятия, подходы к стра-

тегическому позиционированию. Предложены методические основы стратегического позиционирования предприятий, включающих объекты позиционирования, стратегии позиционирования, подходы к позиционированию, а также офлайн- и онлайн-инструменты.

**Ключевые слова:** стратегическая платформа, стратегическое позиционирование, методическое обеспечение, стратегия, подходы, типология, предприятие, стратегическое управление.

The article is devoted to the question of the strategic positioning of the enterprise, the ability of which is an important component of the strategic platform of its development. The strategic position is a synthesis by nature, it combines the position of the product, brand and business as a whole. The typology of strategic positions of the enterprise, approaches to strategic positioning are generalized. The methodical principles for strategic positioning of an enterprises, which include positioning objects, positioning strategies, approaches to positioning, as well as offline and online tools, are suggested.

**Key words:** strategic platform, strategic positioning, methodical support, strategy, approaches, typology, enterprise, strategic management.

УДК 658.012

**Романенко О.О.**

к.е.н., докторант кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Олійник Т.В.**

к.е.н., доцент кафедри фінансів  
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

**Постановка проблеми.** Стратегічне позиціонування у сучасній парадигмі управління в поєднанні з управлінням можливостями та змінами розкриває всю суть процесу стратегічного управління. Школа стратегічного позиціонування виникла ще в 1970-ті роки, однак протягом останніх десятиліть науковий та практичний інтерес до неї зростає. Концепція стратегічного позиціонування сьогодні знаходиться на етапі становлення та, безумовно, потребує осмислення та подальшого розвитку. Сутність поняття «позиція» можна тлумачити так [1; 6]: положення, розміщення, місце розташування; район бойових дій (територія); точка зору, принципове ставлення до чогось, що визначає характер дій, поведінку; положення тіла, поза за будь-яких дій, вправ; розташування фігур у грі (наприклад, шахи); стан грошових рахунків, наявності каси, зобов'язань на визначений момент часу (банківське).

Школа стратегічного позиціонування розглядає стратегічну позицію як обличчя стратегії бізнесу, що демонструє певне бажання компанії відносно її сприйняття (порівняно з конкурентами та ринком у цілому) покупцями, працівниками та партнерами. Від вибраної стратегічної позиції залежать стратегічні ініціативи та комунікативні програми [1]. Стратегічна позиція повинна: відображати довгострокові прагнення компанії щодо завоювання ринкової переваги над конкурентами та змінюватися лише за умови зміни стратегії; відповідати стратегії бізнесу, спрямовувати розвиток цінностей

та культури компанії; визначатися відносно ринку та конкурентів (відображати відмінність компанії від її основних конкурентів).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Еволюція ресурсного підходу до стратегічного управління збагатила теорію та практику такими поняттями, як «інтелектуальний капітал» (Т. Стюарт, Л. Едвінсон, Е. Брукінг, А. Кендюхов), «управління знаннями» (І. Нонака, А. Гапоненко, Б. Мільнер, Дж. Стоунхаус тощо), «динамічні здатності» (Д. Тіс, Г. Пізано, Е. Шуен), «організаційні компетенції» (Г. Хемел, К. Прахалад, Дж. Ходкінсон, Л. Спенсер та ін.). На думку таких учених, як І. Адізес та К. Фрайлінгер, стратегічний успіх підприємства сьогодні залежить від його здатності доносити власну стратегічну позицію до ключових стейкхолдерів: клієнтів, партнерів та суспільства. Саме в оцінці такої здатності полягає мета даної статті.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У роботі [2] стратегічна позиція підприємства визначається сукупним впливом його стратегічного клімату і стратегічного потенціалу, залежно від співвідношення яких виділяються: сильна стратегічна позиція, стратегічна позиція невикористаних можливостей, нейтральна та слабка стратегічна позиція, кожній з яких притаманні свої стратегічні альтернативи.

Стратегічна позиція підприємства є результатом стратегічного управління ним, реалізації обраної стратегії. Вивчення роботи [5] дає змогу з певною об'єктивністю стверджувати, що страте-

гічна позиція підприємства залежить від вибраної ним моделі поведінки. Модель поведінки підприємства – це комплекс принципів, що стосується внутрішнього устрою, взаємодії підприємства з об'єктами ділового середовища, способів залучення, комбінування та використання ресурсів. Із таких позицій автор виділяє такі групи організаційних ресурсів:

інтелектуальна власність (винаходи, публікації, патенти, авторські права, ноу-хау, ліцензії, товарні знаки);

бізнес-модуль та система управління підприємством (процедури, технології виробництва та управління, організаційна структура, організаційні процеси);

корпоративна культура (цінності, норми, що розділяються всіма співробітниками підприємства);

інформаційні системи та технології (корпоративні інформаційні системи, бази даних, технологічне та програмне забезпечення, унікальні технічні бібліотеки, системи зв'язку);

відносини з партнерами та клієнтами (якість ділових зв'язків із партнерами, у тому числі наявність гнучкої та ефективної ділової мережі, відносини з органами державної та місцевої влади, контракти на постачання, збут та рекламу, відносини з клієнтами, залучення до галузевих союзів та асоціацій).

Ураховуючи пріоритетність тієї або іншої групи ресурсів для забезпечення ефективності підприємства, модель поведінки може бути інтелектуальною, структурною, експансійною, культурологічною, інформаційною, моделлю відносин. Найбільш агресивними моделями, що відповідають сильним стратегічним позиціям, є інтелектуальна та експансійна моделі. Характерними рисами інтелектуальної моделі є переважно продуктові та технологічні інновації, внутрішнє зростання, помірний рівень диверсифікації, контроль на основі стратегічних планів, організація власної наукової діяльності, активізація інноваційної діяльності персоналу. Експансійній поведінці

властиві зовнішнє зростання, агресивна політика злиття та поглинання, високий рівень диверсифікації та інтеграції, позичення продуктових та технологічних інновацій, організаційні інновації, активні зовнішні фінансові позики [9].

Ф. Котлер визначав позиціонування як «дії з розроблення пропозиції компанії та її іміджу, що спрямовані на сприятливе положення у свідомості цільової групи споживачів. Результат позиціонування товарів – успішне створення орієнтованої на ринок пропозиції цінності продукту – простого та чіткого твердження, що пояснює цільовій аудиторії, чому слід придбати та використовувати товар компанії-постачальника... На протязі всього життєвого циклу товару продавці повинні створювати відмітну позицію для кожного товару та повідомляти про неї ринку. Позиціонування – це розроблення самої пропозиції та її образу з метою завоювання особливого місця в умах споживачів» [2, с. 276].

Типологія стратегічних позицій представлена в табл. 1.

Позиціонування підприємства вважається складним і водночас дуже важливим процесом, нерозривно пов'язаним зі стратегічним управлінням. Його сутність можна описати так:

розроблення та створення іміджу товару таким чином, щоб він зайняв у свідомості покупців належне місце, що відрізняється від конкурентів [4]; забезпечення для товару чіткої відмінності від інших товарів та бажаного місця у свідомості цільових споживачів; дії з розроблення пропозиції компанії та її іміджу, спрямовані на те, щоб зайняти сприятливе положення у свідомості цільової групи споживачів [2];

здійснення видів діяльності, відмітних від конкурентів, або виконання схожих видів діяльності, але іншими шляхами [5];

мистецтво домінування у ринковому сегменті, мистецтво формування образу торговельної марки у свідомості та уявленні цільової аудиторії так, щоб вона якомога більше та вигідніше відрізнялася від

Таблиця 1

**Типологія стратегічних позицій в управлінні підприємством**

Типологічна ознака	Типи позиції
За рівнем позиціонування	Позиція товару / позиція підприємства (компанії) / позиція бізнесу
За напрямками розвитку підприємства	Стратегічна (конкурентна) / виробнича / інноваційна / підприємницька / адміністративна
За ключовим параметром (атрибутом)	За показниками якості товару / за співвідношенням «ціна –якість» / за сферою застосування товару / за відмінними особливостями споживачів товарів / за низькою ціною / за сервісним обслуговуванням тощо
За стилем поведінки на ринку	Позиції лідера / новачка / веденого / нішовика
За рівнем доступності (за рівнем доступності)	Поточна / бажана /перспективна
За можливостями впливу на ринок (по відношенню до конкурентів)	Домінуюча / сильна /сприятлива / захищена / гранична
По відношенню до зацікавлених осіб	Позиція в очах клієнтів, конкурентів, партнерів, держави, суспільства, менеджменту, персоналу

уявлень про конкурентів, тому використовуються як реальні, так і уявні характеристики [1];

пропозиції компанією споживчих цінностей кожному цільовому сегменту [8].

Підсумовуючи наведені вище погляди, процес позиціонування можна звести до таких ключових аспектів:

надання цінності продукту або компанії, яка б вигідно відрізняла його/її від конкурентів;

уміле донесення до цільової аудиторії, звертаючись до її свідомості.

Аналіз численних робіт зі стратегічного управління, а також маркетингу показав, що основна ідея розроблення стратегічної позиції полягає у тому, щоб придумати новий атрибут (якому підприємство або його продукт відповідає апріорі) та донести значущість такого атрибуту до цільової аудиторії. Разом із тим усе частіше маркетингові стратегії звернені на емоційний складник поведінки людей, тому досить часто рекламні гасла можуть звучати щонайменше смішно.

Технологія позиціонування підприємства ґрунтується на основній його ідеї, прийнятому на підприємстві концепті, який розробляється на основі вибору одного або декількох підходів до позиціонування, а

також стратегії досягнення бажаної позиції. Підходи до позиціонування сформовані на основі аналізу діяльності світових міжнародних компаній, їх перелік можна вважати достатньо повним (табл. 2).

Зазначені в табл. 2 підходи до позиціонування відображають основну загальну тенденцію переходу від раціональності до ірраціональності в донесенні своєї позиції до цільових груп споживачів, від позиціонування, заснованого на властивостях та характеристиках, до позиціонування, заснованого на сприйнятті. У центрі уваги ідея, що в момент вибору людина керується емоціями та почуттями, а не раціональними розрахунками економічних та технологічних показників.

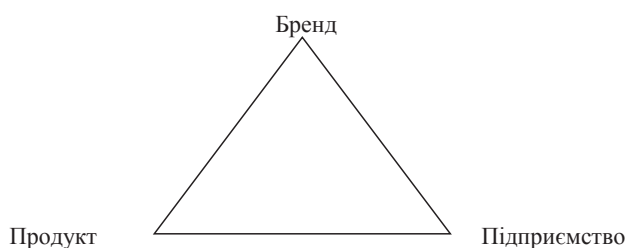
Позиціонування має стратегічний характер для діяльності підприємства, оскільки звертаючись до свідомості цільових аудиторій (стейкхолдерів) формує довгострокову лояльність до продукту, бренду, компанії та бізнесу в цілому. Крім того, стратегічна позиція за своєю природою є синтезуючою, оскільки об'єднує позиції продукту, бренду та бізнесу в цілому. У такому розумінні сутність стратегічного позиціонування можна наочно представити, спираючись на «золотий трикутник» Адріана Сливотського [7] (рис. 1).

Таблиця 2

Підходи до позиціонування

Автор	Підходи до позиціонування (далі у таблиці – П)
М. Портер	П за широтою асортименту (задоволення потреби якомога більшої кількості споживачів) П за потребами окремого сегменту споживачів (повне максимальне задоволення усіх потреб окремої визначеної категорії споживачів) П, орієнтоване на доступ до окремої категорії споживачів (поєднання різних видів діяльності дає змогу задовольнити потреби з найменшими витратами)
Дж. Уїнд	П, засноване на відмітних якостях товару П, засноване на вигодах або вирішенні проблеми П, засноване на особливому способі використання товару П, орієнтоване на певну категорію споживачів П по відношенню до конкуруючого бренду П на базі розриву з певною категорією товару
Е. Райс, Дж. Траут	П наявного товару для існуючого сегменту ринку П для нового товару П для нового сегмента ринку
Ф. Котлер	П за атрибутом (за одним або двома конкретними показниками) П за перевагами (лідер за якоюсь послугою) П за використанням/застосуванням (найкращий продукт для конкретних цілей) П за споживачем (продукт найкращий для певної категорії споживачів) П за конкурентом (акцент робиться на переваги по відношенню до конкурентів) П за категорією продукту (продукт – лідер у певній категорії товарів) П за співвідношенням «ціна – якість» (найбільша корисність продукту за оптимальною ціною)
М. Стоун, Д. Девіс, Е. Бонд	Психологічне П – створення у споживачів уявлень про властивості товару, які вони сприймають та порівнюють із властивостями товарів конкурентів; робота зі свідомістю споживачів П продукту – просування характерних особливостей продукту Реальне П – об'єктивні якості та властивості продукту перетворюються в уявленні споживачів (логічне поєднання психологічного та продуктового П)
Г. Асель	Споживче П – споживчі переваги та характеристики товару (інформування споживачів та створення у їх свідомості необхідного образу товару) Конкурентне П – переваги порівняно з конкурентами
О. Уолкер, Х. Бойд, Ж.-К. Ларше, Дж. Маліна	П на основі фізичних властивостей товару – визначення набору параметрів (найчастіше економічних та технічних) для порівняння товару з конкурентом П, засноване на сприйнятті, – вплив на суб'єктивне сприйняття товару споживачами як основи прийняття рішення купівлі





**Рис. 1. «Золотий трикутник» стратегічного позиціонування підприємства**

У триаді «бренд – продукт – підприємство» всі складники взаємопов'язані, а ефективне стратегічне позиціонування ґрунтується на балансі між ними. Баланс у цьому розумінні є критично важливим, оскільки надмірна увага до одного елемента та недостатня до інших призводить до неефективного позиціонування та недосягнення бажаної позиції. Якісний продукт (із грамотно визначеними атрибутами, що формують цінності для споживачів) є вихідною умовою перебування компанії на ринку. Сила бренду (визначена місією) та підкріплена сервісним складником забезпечує поступове збільшення частки ринку для підприємства. Своєю чергою, бізнес-модель визначає фінансові результати підприємства через оптимальність

доходів та витрат. Якщо всі три складники збалансовані, компанія досягає та втримає бажану стратегічну позицію. У протилежному разі дисбаланс складників не дає змоги зростати та розвиватися. Так, наприклад, за умови якісного товару та недостатньої комунікації з аудиторією товар залишиться непоміченим або недооціненим. У разі сильного бренду та неякісного товару клієнти, щоразу здійснюючи покупки, будуть незадоволені, що призведе до тотального розчаруванням брендом. У разі сильного бренду та якісного товару, однак непродуманої бізнес-моделі у разі надмірно високих витрат або непродуманих каналів збуту чи бізнес-процесів, компанія може недозаробляти, і, як результат, існує висока ймовірність неправильних висновків щодо позиції товару або бренду і бізнесу в цілому.

Якщо говорити про технологію позиціонування, то цей процес можна описати такою послідовністю етапів: визначення поточної позиції, вибір бажаної позиції, розроблення стратегії для досягнення бажаної позиції.

Що стосується стратегій позиціонування, то їх перелік достатньо обмежений. Особливе місце серед них займає стратегія блакитного океану, описана у роботі К. Чан та Р. Моборн [3]. Вона

Таблиця 3

**Методичне забезпечення стратегічного позиціонування підприємства**

Об'єкт позиціонування	Стратегії позиціонування	Підходи до позиціонування	Інструменти позиціонування		
			офлайн	онлайн	
				Обов'язкові	Стратегічні
Товар	Стратегія блакитного океану	за атрибутом (ною суб-категорією); за споживачем; за категорією продукту; за співвідношенням «ціна – якість»; психологічне, орієнтоване на сприйняття	участь у спеціалізованих виставках, майстер-класи, магазини	лендінги для товару та торговельної марки	реклама (контекстна, динамічний ремаркетинг)
Бренд	Стратегія закріплення поточної позиції Стратегія поступового репозиціонування Стратегія радикального репозиціонування	заснований на інфраструктурі; на основі продукту чи послуги; на основі процесів; на основі цінностей; на основі цілі	місія та сторітеллінг; корпоративний стиль (у т. ч. телефонія та пошта); програми лояльності; соціальна відповідальність	офіційний сайт та його SEO; наявність сторінок бренду у соціальних мережах)	мобільні додатки (що формують культури спілкування із брендом)
Підприємство	Стратегія витіснення конкурентів з їх позиції	скорочення витрат; підвищення швидкості обслуговування; прискорення створення та виведення інновацій; оптимізація каналів дистрибуції; гнучкість виробництва	телефонія; Сrm-система	Інтернет-торгівля через власний сайт, маркет-плейси, email-сервіси,	магазини у соціальних мережах, чат-боти та соціальні пабліки (тунелі продажів), опі-канальність взаємодії з клієнтами, технологічні платформи

відходить від класичного варіанту конкуренції за рахунок перетворення наявної бізнес-моделі та спрямована на створення абсолютно нових галузей, в основі чого лежить принцип фундаментальної диференціації. Тобто, на думку авторів, стратегічне позиціонування повинно прагнути не обійти лідерів ринку та конкурентів, а створити новий ринок, де немає конкуренції, шляхом інновації цінності. Це означає підвищення цінності для споживача через створення переваг та нових сервісів з одночасним скороченням витрат за рахунок відмови від менш цінних пропозицій.

Своєю чергою, більш традиційні стратегії позиціонування залежать від вибору цільового ринку та створення комплексної пропозиції для задоволення цього цільового ринку. Тут виділяють такі стратегічні альтернативи: закріплення поточної позиції (стратегія лідера, стратегія захисної війни) – застосовується, коли поточна позиція за результатами аналізу є дуже близькою до бажаної (найчастіше це притаманно лідерам ринку, мета яких полягає у захисті власної позиції). Таким чином, стратегія будується на принципі збереження наявної конфігурації товарів та інструментів комунікацій; стратегія поступового репозиціонування (стратегія наступальної війни) – застосовуються для позиціонування на ринку, де споживач очікує або бажає змін та розвитку способів задоволення його потреб. Якщо розрив між наявною пропозицією одного підприємства та бажанням споживачів починає збільшуватися, його одразу ж заповнює пропозиція конкурента; стратегія радикального репозиціонування (стратегія флангової війни). Технологія позиціонування представлена в табл. 3.

### Висновки з проведеного дослідження.

Технологія позиціонування передбачає вибір стратегії позиціонування, підходів до позиціонування за трьома об'єктами стратегічної позиції підприємства, а також підбір необхідних інструментів. Якщо

говорити про позиціонування як донесення власної позиції до цільової аудиторії (клієнти, конкуренти, партнери, суспільство), то інструменти позиціонування розглядаються передусім як інструменти побудови ефективних комунікацій.

Сформований підхід до позиціонування підприємства є основною для оцінювання цього процесу за частотою та глибиною використання інструментів позиціонування за представленими об'єктами.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление; 7-е изд.; пер. с англ. под. ред. С.Г. Божук]. СПб.: Питер, 2007. 496 с.
2. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг, менеджмент; 15-е изд. СПб.: Питер, 2018. 848 с.
3. Моборн Р., Кім В.Ч. Стратегія блакитного океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції. К.: Клуб семейного досуга, 2016. 384 с.
4. Погорелов Ю., Белоусова К. Стратегічне позиціонування підприємства: зміст поняття. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 6(68). С. 95–102
5. Портер М. Конкуренция: учеб. пособ.; пер. с англ. Москва: Вильямс, 2000. 495 с.
6. Радыгин А.Д. Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп. Российский журнал менеджмента. 2004. № 4. С. 35–58.
7. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. 432 с.
8. Третьякова Е. Моделирование поведения компании. Проблемы теории и практики управления. 2013. № 8. С. 77–85.
9. Уоллес Р.Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии потроения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий; пер. с англ. М.: Добрая книга, 2005. 288 с.

## КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

### CLIENT-ORIENTED APPROACH TO MANAGEMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISE

*У статті обґрунтовано важливість клієнтоорієнтованого підходу до управління будівельним підприємством на сучасному ринку. Розкрито основні елементи клієнтоорієнтованого підходу: бачення клієнта; стратегія – орієнтація на довгочасну цінність клієнта; цінності; управління споживчим досвідом; комунікації; залученість споживача. Наведено базові принципи клієнтоорієнтованого підходу до управління будівельним підприємством та очікувані переваги від його використання.*

**Ключові слова:** клієнтоорієнтованість, клієнтоорієнтований підхід, управління, будівельне підприємство, маркетингова діяльність.

*В статті обґрунтовано важливість клієнтоорієнтованого підходу до управління будівельним підприємством на сучасному ринку. Розкрито основні елементи клієнтоорієнтованого підходу: бачення клієнта; стратегія – орієнтація на довгочасну цінність клієнта; цінності; управління споживчим досвідом; комунікації; залученість споживача. Наведено базові принципи клієнтоорієнтованого підходу до управління будівельним підприємством та очікувані переваги від його використання.*

*Приведены базовые принципы клиентоориентированного подхода к управлению строительным предприятием и ожидаемые преимущества от его использования.*

**Ключевые слова:** клиентоориентированность, клиентоориентированный подход, управление, строительное предприятие, маркетинговая деятельность.

*The article substantiates the importance of a client-oriented approach in the management of a construction company in the modern market. The main elements of the client-oriented approach are outlined: client's vision; strategy – orientation to the lifelong value of the client; values; consumer experience management; communications; consumer involvement in production. The principles of a client-oriented approach in the management of a construction company and the expected benefits of its use are presented.*

**Key words:** client orientation, client-oriented approach, management, construction company, marketing activity.

УДК 339.16.012.32

**Селезньова О.О.**

д.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Одеська державна академія будівництва та архітектури

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах гострої конкуренції, насичення будівельного ринку, коли відмінність у продуктах у більшості будівельних підприємств мінімальна, а їхня вартість майже ідентична, саме від вибору клієнтів залежать результативність діяльності будівельного підприємства та його успіх. Так, клієнти стають основним джерелом створення вартості, а їх вибір перетворюється на цінну інвестицію, що визначає ефективність маркетингової діяльності суб'єктів господарювання сфери будівництва. Усвідомивши важливість налагодження взаємовигідних відносин із клієнтами, виникла необхідність створення власної унікальної конкурентної переваги. Такою перевагою, наслідуючи успішний досвід іноземних організацій, для вітчизняних будівельних підприємств стала зміна маркетингової стратегії з традиційної на клієнтоорієнтовану. Зростання уваги до роботи з клієнтами та їх обслуговування вимагає впровадження нових управлінських підходів, устанавлення міцних довірчих відносин, якості і високих стандартів обслуговування, зокрема в будівельній галузі. Тому тема дослідження набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Необхідність визначення шляхів кращого задоволення вимог та запитів клієнтів зумовлює науковий і практичний інтерес, що підтверджують розробки таких авторів, як: В. Бусаркіна, Д. Захаренко, В. Лучков, І. Манн, А. Новіков, І. Патлах, К. Харській, Д. Хлєбович тощо. За наявністю зна-

чної кількості підходів до визначення клієнтоорієнтованості виявлено недостатність дослідження даного питання стосовно управління будівельним підприємством, що й визначило мету роботи.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в обґрунтуванні складових елементів клієнтоорієнтованого підходу до управління будівельним підприємством, що сприятиме підвищенню його конкурентоспроможності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізуючи думки дослідників, відзначимо що немає єдиного тлумачення терміна «клієнтоорієнтованість». Зустрічаються такі трактування, як: інструмент (засіб), процес (орієнтація, ініціація), результат зусиль (показник, характеристика), стратегія тощо [1–8].

Автор вважає, що клієнтоорієнтований підхід – це провідна ідея, серцевина сучасного управління будівельним підприємством, адже відповідність продуктів і послуг у будівельній сфері потребам клієнтів, умовам маркетингового середовища, є одним із ключових елементів у створенні довготривалих ринкових переваг та стійкому отриманні прибутків.

Будівельні підприємства, орієнтовані на клієнта, прагнуть не тільки задовольнити його потреби, а й доставити цінність, що істотно перевищує очікування, у тому числі ініціювати незабутні враження і незабутній споживчий досвід. Щоб досягти цього, необхідне впровадження системи елементів клієнтоорієнтованого підходу до управління будівельним підприємством, а саме:

1. Бачення клієнта. Клієнт – особа, що володіє індивідуальністю, власними переконаннями і цінностями. Традиційно маркетинг спирається на сегментацію і вибір цільового ринку – пошук людей зі схожими потребами, їх більш глибоке розуміння і роботу з тими, хто забезпечує максимальну вигоду. Однак сьогодні споживачі прагнуть індивідуального підходу, уваги до їх особистих потреб, шанобливого ставлення, розуміння їхніх життєвих цінностей і переконань. Як зазначає Ф. Котлер, маркетингологи повинні ставитися до споживачів як цілісних людських істот, які мають тіло, розум, емоції і душу [9].

Сучасний маркетинг орієнтується на цінності споживача. Автори книги «Фірми, що несуть любов» відзначають глибокі зміни у сприйнятті людьми такого поняття, як «бізнес-культура» [10]. Сьогодні все більше керівників компаній у звичний побут уводять поняття, так чи інакше пов'язані зі словом «любов»: радість, пристрасть, щирість, прихильність, довіра, співчуття, душевність. В епоху товарного достатку люди купують продукти, за якими стоять цінності та історія [11].

2. Стратегія – орієнтація на довічну цінність клієнта. Цикл формування відносин із клієнтом включає три найважливіші етапи: залучення, утримання, формування прихильності.

Переконання клієнта купити товар, підкресливши його достоїнства, пообіцявши значні вигоди і запропонувавши різні стимули, доповнилося завданнями утримання клієнта (шляхом установлення стійких і взаємовигідних відносин) та формування прихильності, що означає поведінкову та емоційну лояльність (регулярні покупки та глибоке почуття прихильності до компанії й її продуктів).

3. Цінність – від економічних і функціональних характеристик до комплексної цінності. Поняття цінності відображає, наскільки повно пропозиції будівельного підприємства задовольняють потреби (або вирішують проблеми) клієнтів. Від того, яку цінність компанія надає споживачеві, залежить його вибір, тобто перевага одних товарів і послуг над іншими. Чим більше різниця між вигодами і витратами, тим вище цінність для споживача.

У міру того як відбувається насичення будівельного ринку, будівельники вирівнюються за рівнем якості й наданих відчутних цінностей, конкуренція переходить в площину наданих психологічних вигід. Прийшло усвідомлення того, що емоційний бік людської психіки дуже важливий. Так виникла концепція емоційного брендингу, який стверджує: щоб завоювати лояльних споживачів, необхідно вражати не тільки розум (за допомогою раціональних пропозицій), а й серце, змушуючи переживати емоції.

На думку Дж. Пайна і Дж. Гілмора, враження – це економічна пропозиція, яка відрізняє продукти один від одного. Коли людина купує враження, вона платить за незабутні хвилини свого життя, підготов-

лені і «зрежисовані» (як у театральній п'єсі) підприємством, тобто за власні почуття і відчуття [12].

4. Управління споживчим досвідом – розуміння, вимір і поліпшення споживчого досвіду в кожній точці контакту. Споживчий досвід є сумою вражень клієнта від контакту з компанією на всьому протязі їх взаємовідносин, це внутрішній і суб'єктивний відгук клієнта на будь-які прямі або непрямі контакти з компанією [13]. При цьому розглядається повний шлях споживача, етапами якого можуть бути: поінформованість про товари чи послуги, виявлення, вивчення, взаємодія, придбання, використання, накопичення й аналіз досвіду, повторне використання [14].

Управління клієнтським досвідом засноване на управлінні загальним враженням споживача про компанію, що складається з емоцій та відчуттів, випробуваних клієнтом у процесі залучення, придбання, володіння та оцінки всіх сервісів, продуктів і проявів компанії в його житті. Це передбачає вибудовування безперервного процесу взаємин із клієнтом у різних точках контакту.

5. Комунікації зі споживачем. У новій реальності під час розроблення комунікаційних стратегій маркетингологи беруть до уваги, що ініціатором сучасних комунікацій виступає клієнт, який сам визначає, що саме йому потрібно знати й як він хоче отримувати інформацію. Завдяки розвитку мережі Інтернет і мобільного зв'язку більшість клієнтів може залишатися в контакт з підприємством практично цілодобово. Підприємство повинно формувати свої пропозиції залежно від місця знаходження клієнта і його актуальної потреби. Сучасні комунікації все більшою мірою персоналізуються, відповідають потребам і бажанням клієнта, причому ситуаційно і доречно.

6. Залучення споживача: партнерські відносини і спільне створення цінності. Концепція маркетингу партнерських відносин отримала подальший розвиток у концепції маркетингу спільної творчості, або маркетингу спільного створення цінності. У рамках цієї концепції клієнти більше не розглядаються як пасивні одержувачі цінності, створюваної будівельним підприємством, а сприймаються як активні його партнери. Автори концепції маркетингу спільної творчості К. Прахалад і В. Рамасвами визначають його як процес створення цінності, в якому продавці і споживачі взаємодіють для обміну знаннями і ресурсами з метою спільного створення додаткової цінності.

Маркетинг спільної творчості – взаємодія підприємства і клієнтів, у ході якої відбувається консолідація ресурсів учасників для спільного створення додаткової цінності.

Співтворчість полягає у тому, що клієнт вносить пропозиції щодо характеристик будівельної продукції, іноді самостійно висуває умови угоди, що стосуються споживчих властивостей товару (наприклад, дизайну приміщень) і навіть його ціни.

Оскільки клієнтоорієнтованість сприяє отриманню будівельним підприємством максимального обсягу реалізації продукції, зокрема за допомогою поліпшення якості обслуговування клієнтів, то доцільним виступає визначення основних принципів клієнтоорієнтованого сервісу.

Сумлінність. Один із ключових принципів клієнтоорієнтованості – акуратне і скрупульозне виконання обов'язків.

Знання потреб клієнта. Будівельне підприємство повинно чітко уявляти, чого бажає клієнт. Менеджери повинні ставити запитання й уважно слухати, що на них відповідають клієнти. Після придбання товару чи послуги просити надати зворотний зв'язок про те, якої якості продукт або послуга, і чи залишився клієнт задоволений роботою.

Вміння зрозуміти і прийняти точку зору клієнта. Менеджери з продажів повинні уявляти себе на місці клієнтів, аналізувати шлях, який вони проходять для того, щоб придбати продукцію.

Увага до дрібниць. Будівельне підприємство повинно враховувати дрібниці, які не сподобаються і теоретично можуть дратувати споживача.

Вміння випереджати очікування клієнта. Будівельне підприємство повинно систематично дивувати своїх клієнтів та обслуговувати замовників трохи краще, ніж цього очікували.

Ввічливість. Слід завжди говорити слова подяки своїм клієнтам, увічливо провадити перемови та вести справи і при цьому якісно виконувати роботу.

Аналіз скарг. Скарги – це значущий для будь-якого підприємства зворотний зв'язок із клієнтами, який указує на проблеми в робочому процесі.

Вимірювання. Необхідно дізнатися, які дії підприємства носять ефективний характер, а які гальмують розвиток.

Справедливість заробітної плати. Оплата праці персоналу віддзеркалюється на працездатності та мотивації робітників.

Бенчмаркінг. Доцільно використовувати придатні маркетингові підходи у конкурентів, а також підприємств з інших галузей діяльності [15].

Резюмуючи численні погляди на клієнтоорієнтований підхід в управлінні будівельним підприємством, можна сформулювати низку принципових переваг від його впровадження:

- підвищення прибутковості;
- навчання та розвиток будівельного підприємства (клієнт стає постачальником інформації, яка допомагає розвивати бізнес);
- просування (клієнт рекомендує підприємство іншим споживачам) [16];
- підвищення конкурентоспроможності за рахунок ринкової спрямованості будівельного підприємства, яка відповідає тенденціям і правилами сучасного ринку;
- вибудовування системи відносин із клієнтом, спрямованої на їх лояльність то довгостроковість,

безперервний процес залучення клієнтів, їх утримання, супровід та обслуговування;

– дотримання балансу інтересів будівельного підприємства та задоволеності клієнта. На основі вивчення купівельного попиту і переваг, поведінки конкурентів підприємство пропонує різні програми своїм споживачам залежно від значущості клієнта для компанії і стадії, на якій знаходяться їхні відносини;

– зниження та оптимізація витрат – вивчення поведінки і переваг клієнтів для підвищення рівня утримання і задоволеності найбільш прибуткових із них за одночасного виявлення малоприбуткових клієнтів;

– вдосконалення процесу продажів за рахунок підключення до– і післяпродажних відносин (традиційна вертикаль продажів трансформується в горизонталь бізнес-процесу залучення та обслуговування клієнтів, їх «відтворення», до якої долучаються всі підрозділи і ресурси компанії);

– цільова установка на задоволення потреб, присутня у філософії підприємства, транслюється на співробітників, дає змогу вирішити протиріччя, пов'язані з міжфункціональною взаємодією. У будь-якій компанії можна виділити два типи підрозділів: зовнішні, які безпосередньо взаємодіють із клієнтом (наприклад, продажі, маркетинг) і несуть відповідальність за результат цієї взаємодії, і внутрішні, які безпосередньо з клієнтом не взаємодіють (наприклад, виробництво, бухгалтерія) та можуть бути абсолютно не пов'язаними з інтересами клієнта. При цьому здатність компанії задовольнити потреби клієнта значною мірою залежить від роботи обох типів підрозділів. Упровадження клієнтоорієнтованого підходу дає змогу підвищити узгодженість дій «внутрішніх» і «зовнішніх» підрозділів за рахунок розуміння загальних стратегічних цілей і зміщення фокусу співробітників з інтересів підрозділів на інтереси компанії у цілому;

– підвищення мотивації та готовності співробітників до ініціативних дій, корисних для компанії, які виходять за рамки прямих посадових обов'язків (наприклад, коригування власних дій і бізнес-процесів для найбільш ефективного задоволення потреб клієнта); коригування поведінки інших співробітників у разі порушення з їхнього боку правил та стандартів, прийнятих у компанії; ініціативний контроль якості продукту і ступеня задоволеності клієнта; обмін досвідом із колегами, внутрішнє навчання і саморозвиток; трансляція у своїй поведінці цінностей і стратегічних установок компанії за взаємодії із зовнішнім середовищем) [17];

- зростання лояльності клієнтів;
- збільшення клієнтської бази та кількості нових клієнтів;
- скорочення бюджетів на маркетинг, рекламу, просування;
- зменшення кількості скарг там, де скарги найімовірніші, збереження клієнтів;
- підтримка репутації підприємства [18].

**Висновки з проведеного дослідження.**

Результати проведених досліджень переконують, що використання клієнтоорієнтованості як основи нової управлінської парадигми щодо ведення будівельного бізнесу можна вважати необхідністю успішного функціонування сучасного будівельного підприємства, оскільки саме клієнти формують його ключові цінності та є джерелом економічного зростання й прибутковості.

Клієнтоорієнтованість розглядається як підхід до управління будівельним підприємством, який зорієнтовано на виявлення та задоволення наявних і майбутніх потреб, зростання якості взаємовідносин із клієнтами та адаптацію комунікаційних ланцюгів і внутрішніх бізнес-процесів до споживчих запитів, генерування стратегічних конкурентних переваг та підвищення прибутковості будівельного підприємства.

Обґрунтовано, що основними елементами клієнтоорієнтованого підходу виступають: бачення клієнта; стратегія – орієнтація на довічну цінність клієнта; цінності; управління споживчим досвідом; комунікації; залученість споживача.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бусаркина В.В. Понятие клиентоориентированности предприятия и проблемы ее оценки. Проблемы современной экономики. 2007. № 4(24). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1660>.
2. Захаренко Д.С. Клиєнтоорієнтованість підприємства: сутнісні характеристики. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2017. № 4(22). С. 187–194.
3. Лучков В. Что такое клиентоориентированность. URL: <http://victorluchkov.ru/articles/chto-takoe-klientoorientirovannost.html>.
4. Манн И. Определение клиентоориентированности. URL: <http://silauma.ru/igormann-blog/2008/05/29/moe-opredelenieklientoorientirovannosti/>.
5. Новиков А. Что такое клиентоориентированность. URL: <http://blog.micromarketing.ru/marketing/what-is-clienting>.
6. Патлах И.Н. Клиєнтоорієнтованість як філософія бізнеса. Ваш бізнес. 2011. № 10. С. 24–26. URL: <http://www.b17.ru/article/4283>.
7. Харский К. Клиєнтоорієнтованість как она есть. Управление сбытом. 2007. № 3. С. 34.
8. Хлебович Д.И. Клиєнтоорієнтованість: теория и практика изучения. Клиентинг и управление клиентским портфелем. 2012. № 03. С. 170–184.
9. Котлер Ф. Маркетинг 3.0: від продуктів до споживача і далі – до людської душі. М.: Ексмо, 2011. С. 59.
10. Фірма, що несуть любов / Р. Сіодія, Д. Вольф, Д. Шет. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2011.
11. Яіг Д., Сайма В. іКона: Стів Джобс. М.: Манн, Іванов і Фарбер, 2012. С. 197.
12. Pine B.J., Gilmore J. Welcome to the Experience Economy. Harvard Business Review. 1998. July – August.
13. Lemke F., Moira C., Hugh W. Customer Experience Quality: an Exploration in Business and Consumer Contexts Using Repertory Grid Technique. Journal of the Academy of Marketing Science. 2011. № 6(39).
14. Smith S., Wheeler J. Managing the Customer Experience: Turning Customers into Advocates. London: Financial Times Press, 2002.
15. Основні принципи клієнтоорієнтованості. Підвищення клієнтоорієнтованості. URL: <https://biznesua.com.ua/osnovni-printsipi-kliyentooriyentovanosti-pidvishhennya-kliyentooriyentovanosti/>.
16. Копченков В. Маркетинг, лояльність на b2b-рынке. Моя презентация. URL: <http://kopchenkov.com/2007/131>.
17. Зверев С., Нефедов А. Команда как инструмент повышения клиентоориентированности сотрудников. URL: <http://www.teamlab.ru/library>.
18. Шоул Дж. Первоклассный сервис как конкурентное преимущество; пер.с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 338 с.

## ПУБЛІЧНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ В УКРАЇНІ PUBLICHNE ADMINSTROUVANNYA IN UKRAINE

*У статті розглянуто питання реформування виконавчої влади в сучасному суспільстві, трансформації державного управління в управління публічне, визначено структуру і зміст публічного адміністрування. Запропоновано механізм удосконалення традиційного державного управління, що враховує зростання ролі громадськості як головного чинника сталого розвитку соціально-економічних систем. Виявлено проблеми забезпечення транспарентності під час реалізації органами публічного управління своїх функцій, а також шляхи підвищення якості надання державних (муниципальних) послуг. Запропоновано впровадження нових інструментів управління в умовах модернізації для формування національної системи публічного адміністрування.*

**Ключові слова:** ефективність, публічне адміністрування, стратегічне управління, модернізація, суспільство, транспарентність, сталий розвиток.

*В статье рассмотрены вопросы реформирования исполнительной власти в современном обществе, трансформации государственного управления в управление публичное, определены структура и содержание публичного администрирования. Предложен механизм совершенствования традиционного государственного управления, учитывающий возрастание роли общественности как главного фактора устойчивого развития социально-эко-*

*номических систем. Выявлены проблемы обеспечения транспарентности при реализации органами публичного управления своих функций, а также пути повышения качества предоставления государственных (муниципальных) услуг. Предложено внедрение новых инструментов управления в условиях модернизации для формирования национальной системы публичного администрирования.*

**Ключевые слова:** эффективность, публичное администрирование, стратегическое управление, модернизация, общество, транспарентность, устойчивое развитие.

*The article discusses the issues of reforming the executive branch in modern society, the transformation of state administration into public administration, outlines the structure and content of public administration. A mechanism for improving traditional government has been proposed, taking into account the increasing role of the public as the main factor for the sustainable development of socio-economic systems. The problems of ensuring transparency in the implementation by public authorities of their functions, as well as ways to improve the quality of public (municipal) services, have been identified. It is proposed to introduce new management tools in the context of modernization in order to form a national public administration system.*

**Key words:** efficiency, public acceptance, strategic management, modernization, society, transparency, sustainable development.

УДК 35.075.5(477)

**Тодосійчук В.Л.**

к.п.н., доцент,  
доцент кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії  
Вінницький національний аграрний університет

**Постановка проблеми.** Трансформація України в 2013–2014 рр. поставила нові пріоритети та виклики перед владою, бізнесом та громадськістю. Одним із таких викликів є розвиток та ефективність публічного адміністрування в Україні як каталізатора розвитку територіальних громад, регіонів та держави загалом не тільки в аспекті інфраструктури, а й у напрямі розвитку відносин та діалогу між суспільством, публічними інституціями та бізнесом.

Сьогодні одним із найважливіших завдань розвитку держави є забезпечення та підвищення ефективності публічного адміністрування на місцевому рівні, адже взаємозв'язок ефективного публічного управління та місцевого економічного розвитку є запорукою досягнення стратегічної мети України щодо інтеграції в європейський простір. Важливість і масштабність завдань адміністративної реформи, необхідність удосконалення механізму правового регулювання суспільних відносин, зокрема тих, що складаються у сфері публічного управління України, приведення системи управління у відповідність із сучасним рівнем розвитку відносин між особою та державою передбачають проведення глибоких наукових досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженню сутності поняття «публічне управління» присвячено праці як вітчизняних, так і зару-

біжних науковців. Серед найбільш відомих праць вітчизняних учених необхідно назвати роботи В. Бакуменка, О. Лазора, В. Мартиненка, О. Оболенського, С. Серьогіна, В. Тертички, Ю. Шарова та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження публічного адміністрування в Україні та його ефективності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виклики, які постають перед Україною сьогодні, вимагають ефективного функціонування системи державного управління. Державне управління є важливим механізмом формування та реалізації державної політики на всіх рівнях, пріоритетним завданнями якого є регулювання та вдосконалення форм і методів управлінської діяльності для забезпечення прав і свобод людини та сталого розвитку країни (економічного, політичного, соціального).

В умовах поглиблення інтеграційних процесів державно-управлінська діяльність потребує чіткого визначення основних засад та напрямів розвитку, саме тому система публічного адміністрування повинна ґрунтуватися на засадах відкритості й забезпечувати оптимальне поєднання принципів, механізмів, методів та інструментів для побудови ефективної багаторівневої інтегрованої структури управління.

Проте діюча система публічного адміністрування в Україні залишається неефективною,

корумпованою та внутрішньо суперечливою, що є суттєвою перешкодою на шляху до позитивних змін у суспільстві та державі. Недостатній рівень прозорості та відкритості у сфері державного управління, нечіткість розмежування політичної та адміністративної сфер, недостатній професійний рівень державних службовців, відсутність єдиної системи оцінювання їх компетентності, низький рівень дисциплінарної відповідальності, недосконалість механізму політичного та адміністративного контролю в системі державного управління – усі ці чинники є деструктивними елементами в організації ефективної системи публічного адміністрування.

Публічне адміністрування передбачає функціонування універсального організаційно-правового механізму виявлення, узгодження й реалізації суспільних потреб та інтересів, формування прав і обов'язків учасників суспільних процесів та їх взаємовідносин у правовому полі [2].

Інтегрованими показниками ефективності функціонування публічного адміністрування є рівень довіри громадян до органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та позитивні тенденції, підтверджені результатами чергової оцінки системи державного адміністрування України за базовими показниками SIGMA (Support for Improvement in Governance and Management), оскільки кожна держава зацікавлена у формуванні та діяльності таких органів влади, які відповідають її національній політиці й підтримуються більшістю населення.

Перевага кількісного показника системи державного адміністрування над якісними не дає очікуваних позитивних результатів її функціонування та дає поштовх до оптимізації її структури.

Неефективно побудована система публічного адміністрування має свої наслідки: погіршення

макро– та мікроекономічних показників держави і збільшення недовіри до органів державної влади.

Важливим показником оцінки ефективності державного адміністрування сфер людської діяльності є Індекс глобальної конкурентоспроможності, який розраховують у межах дослідження Всесвітнього економічного форуму. Україна в 2015 р. посіла 79-е місце серед 140 країн світу. Динаміка є негативною, тому можна стверджувати про неефективність державного апарату та публічного адміністрування в Україні. Як бачимо з проведеного дослідження, кількість державних службовців не переходить у якість публічного адміністрування та рівня життя населення. Необхідними є ротація та, можливо, глибокі реформи державного апарату не тільки в техніко-технологічному аспекті, а й у відношенні зміни способу та механізмів організації публічного адміністрування.

У сфері державного управління, як і в будь-якій сфері суспільних відносин, одним із ключових елементів впливу на функціонування системи є людський чинник. На думку громадського діяча, доктора економічних наук Богдана Гаврилишина [6], в Україні, незважаючи на її сучасний непростий стан, дуже високою є якість людського капіталу, і саме цей чинник за розумного його використання може стати ключовим у розбудові національної системи публічного адміністрування.

У цьому аспекті важливу роль відіграють особистісні характеристики державного службовця, рівень його культури та особистої відповідальності, внутрішнього почуття обов'язку, моральні принципи, дотримання норм службової та управлінської етики. Підвищення показників відповідності поведінки державних службовців законодавчо визначеним загальним етичним нормам слугувало б своєрідним фундаментом для форму-

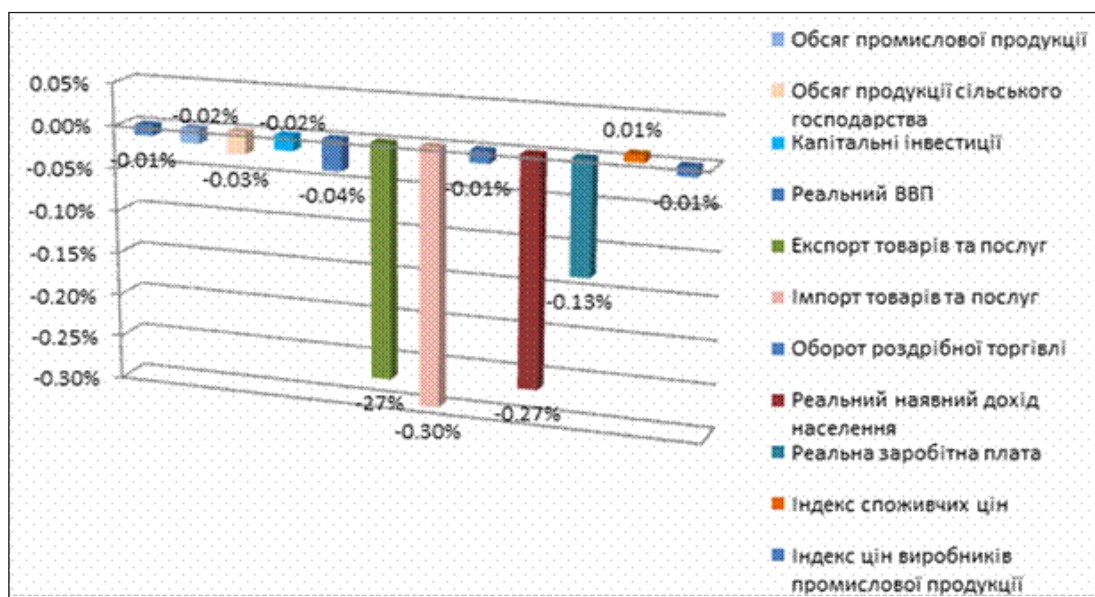


Рис. 1. Динаміка основних макроекономічних показників за січень 2015 – січень 2016 рр.

Джерело: сформовано на основі [5]



вання довіри громадян до органів влади всіх рівнів та сприяло б створенню позитивного іміджу всієї сфери державного управління.

Підкреслюючи пріоритетність людських ресурсів у сфері державного адміністрування, важливою є підтримка високого рівня наявних моральних цінностей та норм, які в поєднанні являтимуть етику публічного адміністрування [7].

Реформування системи державного адміністрування має сприяти оптимізації функцій інститутів державної влади, розподілу повноважень і визначенню зон відповідальності з використанням ефективних моделей управління, реалізація яких передбачає нову структуру відносин «влада – громадськість». Пріоритетними напрямками є побудова ефективної соціально орієнтованої системи публічного адміністрування, основними завданнями якої є надання якісних адміністративних послуг громадянам на рівні, що відповідає європейським стандартам, вчасне й адекватне реагування на соціально-економічні, зовнішньополітичні та інші виклики.

Публічне адміністрування – вплив суб'єкта управління на суспільство (суспільні процеси, відносини) відповідно до покладених на нього суспільно значущих функцій і повноважень; взаємодія державного апарату і суспільства під час прийняття важливих для країни (суспільства, населення) рішень. Можна сказати, публічне адміністрування – це управління суспільством разом із суспільством.

У публічному адмініструванні має істотне значення характер правлячого впливу, що чиниться суб'єктом управління на об'єкт управління. Якщо державне управління виконує завдання і цілі, поставлені державою, то публічне управління спрямоване на досягнення відчутного результату. Тим самим публічне адміністрування виникає як результат свого роду суспільного договору між державою і суспільством, коли владними повноваженнями наділяються відповідні органи і посадові особи. При цьому основним носієм влади залишається народ, населення країни. Тому публічне управління має більш широкий профіль керуючого впливу. Так, суб'єктами публічного управління є також і органи місцевого самоврядування, громадські організації, підприємства та установи різних форм власності. Їм можуть бути передані окремі державно-управлінські повноваження, які здійснюються в інтересах суспільства. Публічне управління є центральною ланкою в реалізації правової політики в сучасній демократичній державі.

Система публічного управління соціально-економічними процесами має багаторівневий характер (регіональний, муніципальний, корпоративний рівні) і функціонує на основі нормативно-правових актів, що регулюють діяльність суб'єктів і об'єктів публічного адміністрування.

На державному (муніципальному) рівні національна система публічного адміністрування забезпечує розроблення і реалізацію прогнозів, стратегій

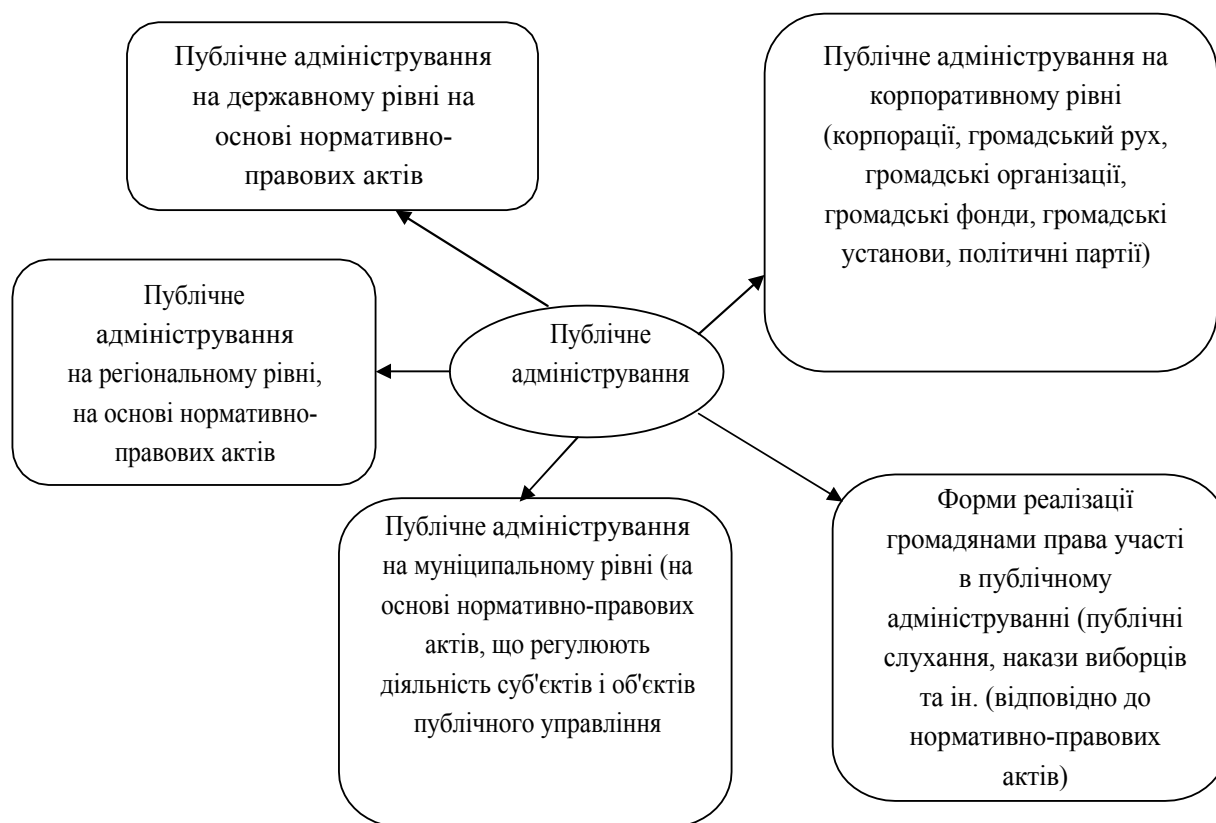


Рис. 2. Система публічного адміністрування

сталого соціально-економічного розвитку, програм економічного і соціального розвитку за участю представників громадянського суспільства.

Взаємодія суб'єктів публічного адміністрування та населення забезпечується за допомогою організації публічних слухань, анкетування, проведення сфокусованих інтерв'ю та ін. відповідно до чинних нормативно-правових актів.

На всіх рівнях національної системи публічного адміністрування органами публічного адміністрування здійснюється управління соціально-економічними процесами для підвищення якості життя на рівні науково обґрунтованих стандартів.

Виділення в національній системі публічного адміністрування корпоративного рівня зумовлене необхідністю підвищення соціальної відповідальності корпорацій за результати своєї діяльності перед суспільством.

Це положення відповідає принципам, що пропонує неурядовою міжнародною організацією GRI (Global Reporting Initiative), де в рекомендаціях зі складання корпоративної соціальної звітності йдеться про те, що стадії функціонування організації, такі як прихід (у регіон), здійснення діяльності та догляд (із регіону) несуть суспільний вплив на стійкість певної (географічної) області. У зв'язку із цим важливо мати характеристику, яка відображатиме підхід організації, який використовується для систематичного управління своїми впливами, як негативними, так і позитивними, у тих місцевих осередках, де вона здійснює свою діяльність [11, с. 3].

Процеси глобалізації та становлення інформаційного суспільства накладають свій відбиток на основні тенденції та напрями розвитку національної системи публічного адміністрування.

Розвиток мережі Інтернет і підвищення вимог із боку президента й уряду України до забезпечення транспарентності реалізації органами публічного адміністрування своїх функцій і підвищення якості надання державних (муніципальних) послуг спричинили організацію офіційних сайтів публічно-правовими утвореннями, а також органами публічного управління.

Реалізація цих напрямів передбачає розподіл політичної та адміністративної сфер діяльності, побудову цілісної та незалежної адміністративної судової системи, створення системи ефективного фінансового менеджменту з чітким реглантуванням відповідальності за порушення фінансової дисципліни, забезпечення високого професійного рівня державних службовців, оптимізацію процесу формування кадрової політики, підвищення якості надання послуг у сфері державного адміністрування, підвищення етичного складника системи публічного адміністрування.

Концепція нового публічного менеджменту передбачає децентралізацію управління за рахунок розширення повноважень і відповідальності орга-

нів місцевого самоврядування. Основне завдання уряду полягає у тому, щоб надати місцевим громадам можливість самостійно вирішувати свої проблеми і контролювати якість надаваних публічних послуг. Даний підхід співвідноситься з основними цінностями місцевого самоврядування: автономією (децентралізованим управлінням), демократією (цивільною участю) й ефективністю (близькістю влади до населення). Держава передає функції з надання публічних послуг недержавним (комерційним і суспільним) організаціям, залишаючи за собою функції контролю і вироблення загальної стратегії. Така децентралізація дає змогу забезпечити більшу гнучкість і ефективність управління, а також стимулює конкуренцію між постачальниками послуг, підвищення громадянської і соціальної відповідальності. Недоліками концепції нового публічного менеджменту є акцент на комерціалізацію публічного сектору і недостатнє врахування ролі соціально-політичної участі та взаємодії.

Ключовим завданням концепції керівництва є трансформація внутрішніх і зовнішніх взаємин традиційного уряду для оптимізації надання послуг, а також розширення участі громадян, громадських і приватних структур у процесах прийняття соціально значущих рішень. Відповідно до даної концепції, управління – це постійна й активна взаємодія держави і недержавного сектору, що забезпечує адаптацію управлінських механізмів в умовах зростаючої складності і динаміки сучасного суспільства, різноманітності соціальних проблем. Взаємодія складається виходячи з уявлення про найбільш ефективне вирішення проблеми. Громадянське суспільство добре управляється з різноманітністю, ринок – із динамічними аспектами, публічний сектор (держава) – із комплексністю сучасного суспільного розвитку. Основним управлінським завданням залишається визначення дизайну поєднання участі цих трьох основних акторів, пов'язане із заміною домінування центру та чіткого розподілу повноважень концептом множинності акторів управління та їх кооперації. Відбувається все більше горизонтальний і вертикальний розподіл управлінської діяльності, виробляються більш ефективні форми взаємодії. Сучасний процес державного управління можна порівняти з політичною мозаїкою взаємопов'язаних політик, програм і проектів усіх рівнів.

Одним із ключових моментів сучасних концепцій управління є децентралізація, що передбачає передачу повноважень і відповідальності від центральної державної влади на нижні рівні управління та недержавному сектору. І в тому і в іншому разі процес прийняття соціально значущих рішень і контроль над їх виконанням стають ближче населенню. В останні роки децентралізація стала воістину глобальним явищем. Не випадково доповідь Всесвітнього банку і Союзу міст і місцевих урядів

була присвячена проблемам децентралізації та локальної демократії [10]. Причинами децентралізації дослідники називають: політичні зміни, які дали місцевим громадам право висловлювати і відстоювати свої інтереси; технологічні зміни та глобальну інтеграцію, що змінили уявлення про межі управління й самоврядування; нарешті, труднощі централізованої системи управління і необхідність участі регіональної та місцевої влади у політичних і економічних процесах [11].

Ми вважаємо, що підвищення ефективності публічного адміністрування в Україні можливе через:

- децентралізацію функцій державних структур на територіальний рівень;
- організаційний розвиток управління публічними організаціями для підвищення його організаційної та соціальної ефективності;
- створення на державному рівні організацій, які сертифікуватимуть публічні організації щодо впровадження етичного кодексу та адаптації механізми запобігання корупції;
- широкий обмін досвідом публічного адміністрування з країнами ЄС (Польщею, Литвою, Латвією, Швейцарією, Швецією) через проведення спільних конференцій щодо публічного адміністрування, залучення фахівців із публічного адміністрування у відставці як консультантів та тренерів;
- спрощення регулятивного законодавства у сфері економіки, яке, з одного боку, зменшить бюрократичне навантаження на підприємців, з іншого – усуне точки виникнення корупції, які неминуче прив'язані до різного роду дозволів, сертифікатів, розпоряджень;
- підготовку нового покоління державних службовців із високою кваліфікацією;
- підвищення матеріальної мотивації державних службовців на всіх рівнях, що підвищить цінність посади для особи – публічного адміністратора.

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

Дослідження ефективності публічного адміністрування в Україні дало можливість виявити причини та наслідки неефективного державного управління на всіх рівнях, виявити зв'язок між ефективністю публічного адміністрування та макроекономічними показниками України. Завершальним етапом стало розроблення рекомендації щодо поліпшення ефективності публічного адміністрування в Україні. Такі рекомендації мають достатньо теоретичний характер, проте їх застосування на практиці з переосмисленням кожної з них у конкретний план дій та постановку завдань в ієрархії публічної організації дасть змогу прогресивно поліпшити якість публічного адміністрування.

Вдосконалення публічного адміністрування покликане служити соціальному благополуччю суспільства, вирішенню нагальних соціально-економічних проблем, підвищенню рівня й якості життя населення.

Ефективне управління соціально-економічними процесами і забезпечення їх збалансованості можливо тільки за умови формування ефективної системи публічного управління.

Визначення її стратегічної мети, принципів і критеріїв результативності повинно будуватися на принципово новій парадигмі, в основі якої – людина, якість її життя. А це означає, що процес формування національної системи публічного управління повинен починатися зі створення відповідного інституційного середовища, спрямованого на формування нових ціннісних орієнтирів у всього суспільства і кожної людини окремо, що, на наше переконання, й є запорукою сталого соціально-економічного розвитку України.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Концепція реформування публічної адміністрації в Україні. URL: [http://www.pravo.org.ua/files/stat/Concept\\_public\\_administration.pdf](http://www.pravo.org.ua/files/stat/Concept_public_administration.pdf).
2. Молошна О.Л. Особливості формування державно-службових відносин в умовах становлення системи публічного адміністрування в Україні. URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2009/2009-02\(2\)/Moloshna,%20Bashtannyk.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2009/2009-02(2)/Moloshna,%20Bashtannyk.pdf).
3. Колесникова К.О. Співвідношення державного управління та публічного адміністрування у процесі суспільної трансформації. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr\\_2013\\_3\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pubupr_2013_3_8).
4. Національне агентство України з питань державної служби / Державна служба в цифрах 2015. URL: [http://www.center.gov.ua/attachments/article/26/CSF\\_2015\\_UKR.pdf](http://www.center.gov.ua/attachments/article/26/CSF_2015_UKR.pdf).
5. Державна служба статистики України. Соціально-економічний розвиток України в 2016 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Гаврилишин: не вірю, що люди, які тепер при владі, поправлять стан України. URL: <https://hromadskeradio.org/programs/kyiv-donbas/gavrylyshyn-ne-viryu-shcho-lyudy-yaki-teper-pry-vladi-popravlyat-stan-ukrayiny>.
7. Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу. Нова державна служба: європейська модель належного управління для України. URL: <http://www.center.gov.ua/pres-tsentr/materiali/item/1873>.
8. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 / Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>.
9. Закон України «Про державну службу» № 889-VIII від 10.12.2015. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-19>.
10. Garcea J. (eds.). Local government reform: a comparative analysis of advanced Anglo-American countries. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2008.
11. Chandler J.A. Local government today. Manchester: Manchester University Press, 2001.

## МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ІНДИВІДУАЛЬНОЇ ТА ГРУПОВОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

### MOTIVATION OF EMPLOYEES AS A PREREQUISITE FOR INDIVIDUAL AND GROUP PERFORMANCE

*У статті обґрунтовано діалектичний взаємозв'язок мотивації працівників і методології управління результативністю. Визначено мотивацію як основну функцію процесу управління результативністю. Розкрито сутність мотивації в процесі управління результативністю. Розглянуто основні мотиваційні типи працівників. Висвітлено засоби нефінансової мотивації в управлінні індивідуальною та груповою результативністю.*

**Ключові слова:** інтерес, менеджер, мотив, стимул, мотивація, організація, потреби, працівник, результативність, управління.

*В статті обоснована діалектична взаємозв'язок мотивації працівників і методології управління результативністю. Определена мотивация как основная функция процесса управления результативностью. Раскрыта сущность мотивации в процессе управления результативностью. Рассмотрены основные*

*мотивационные типы работников. Освещены средства нефинансовой мотивации в управлении индивидуальной и групповой результативностью.*

**Ключевые слова:** интерес, менеджер, мотив, стимул, мотивация, организация, потребности, работник, результативность, управление.

*The article substantiates the dialectical relationship between employees' motivation and performance management methodology. Motivation is defined as the main function of the process of managing the performance. The essence of motivation in the process of performance management is revealed. The main motivational types of employees are considered. The means of non-financial motivation in the management of individual and group performance are highlighted.*

**Key words:** interest, manager, motive, motivation, organization, needs, employee, performance, incentive, management.

УДК 005.332.8

**Трут О.О.**

к.е.н., доцент,  
завідувач кафедри менеджменту  
Львівський торговельно-економічний  
університет

**Постановка проблеми.** Сучасні ринково-економічні умови господарювання та демократизація українського суспільства створюють великі можливості та серйозні загрози для кожної особистості і вносять значний рівень невизначеності в розвиток вітчизняних організацій. Лише дієвий мотиваційний механізм, що відповідає новим умовам і є гнучким до соціально-економічних змін, забезпечить ефективно управління трудовими ресурсами та результативність організації загалом.

Ґрунтовне вивчення концептуальних засад теорії результативності дає можливість зробити висновок про те, що методи та інструменти її практичної реалізації є сучасним дієвим мотиваційним механізмом, адже мотивація персоналу організації і методологія управління результативністю діалектично взаємопов'язані у двох площинах:

- по-перше, мотивація працівників є необхідною умовою для забезпечення індивідуальної та групової результативності;
- по-друге, дієва система управління результативністю мотивує працівників до досягнення цілей організації, тобто є мотиватором досягнення цілей організації.

Як зазначають зарубіжні дослідники, «...правильно організоване управління результативністю мотивує працівників, при цьому виступає основною компонентою процесу винагородження у цілому» [6; 7]. Тому основною функцією процесу управління результативністю є мотивація працівників до забезпечення індивідуальної та групової результативності.

Втім, між мотивацією і кінцевими результатами діяльності працівника немає однозначного зв'язку.

Дослідження показує, що інсталяція принципів і методів концепції управління результативністю, яка акумулює в собі ефективну систему взаємовідносин між керівництвом та працівниками, а також сучасний мотиваційний механізм, активізує цю залежність. Проте деякі питання щодо визначення мотиваційної структури персоналу сучасних організацій та розроблення адекватних мотиваційних засобів та інструментів результативного управління потребують подальшого системного вивчення.

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

Проблеми дієвого і результативного мотивування працівників цікавили вчених на всіх етапах суспільного розвитку. Свої роботи проблемам мотивації трудової діяльності присвятили зарубіжні вчені: А. Сміт, Ф. Тейлор, Е. Мейо, Д. Мак-Греггор, А. Маслоу, К. Альдерфер, Ф. Герцберг, В. Врум, Л. Портер, П. Армстронг та ін. Питання мотивації трудової діяльності персоналу та створення мотиваційного механізму займають чільне місце в наукових дослідженнях вітчизняних учених сучасної доби. Проблеми мотивації і розвитку людського капіталу в ринкових умовах стали об'єктом уваги Т. Греськіна, А. Колота, С. Занюка, О. Кузьміна, А. Єгоршина, В. Магуна, О. Мірошниченка, Ф. Хміля, Є. Уткіна, Є. Ільїна, Р. Соломонюка, В. Рудьєва, С. Суркова та ін.

Вивчення наукових публікацій вітчизняних учених за останні роки свідчить про визнання людського капіталу як конкурентної переваги в управлінні вітчизняними організаціями, зростаюче розуміння того, що підвищення конкурентоспроможності національної економіки є неможливим

без формування конкурентоспроможної робочої сили, без створення системи мотивації, адекватної певному етапу ринкових трансформацій в Україні.

Ретроспективний аналіз формування наукових поглядів на мотивацію показує, що їхня еволюція відбувалася в тісному діалектичному взаємозв'язку з розвитком суспільного виробництва, підвищенням якості робочої сили, поліпшенням добробуту людей. Той чи інший напрям, глибина дослідження проблем мотивації об'єктивно зумовлювалися визріванням відповідних матеріальних передумов у суспільстві.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування системи мотивації персоналу сучасних організацій на концептуальних засадах методології управління результативністю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сучасні підходи до мотивації формувалися під впливом основних наукових напрямів. До них належать змістові теорії мотивації, що аналізують базові потреби людини, спираючись на них, менеджери одержують можливість глибше усвідомити нестатки підлеглих. Увага прихильників процесуальних теорій мотивації сконцентрована на вивченні розумових процесів, що впливають на поведінку людини, поясненні того, якими способами працівники прагнуть до винагороди. Мотивація ґрунтується на двох категоріях: потреби – відчуття фізіологічної або психологічної нестачі чого-небудь і винагороди – те, що людина вважає цінним для себе. Механізм мотивації, в основі якого лежать потреби, зображений на рис. 1.

На Заході питанням мотивації працівників приділяють велику увагу. Фактично кожна поважна компанія користується послугами професійних консультантів із питань управління персоналом або ж має такого спеціаліста у штаті. Як показує практика, витрати на оплату праці штатного психолога окупляться в десятки, а то й сотні разів. В Україні на спеціалістів із мотивації донедавна звертали мало уваги. Мотиваційна робота переважно завершувалася проведенням співбесіди з потенційним працівником. Після цього єдиною мотивацією стає заробітна платня і покарання за

неякісно виконану роботу у вигляді різноманітних штрафних санкцій.

У невеликих і середніх фірмах питаннями підбору та мотивації персоналу переважно займається сам керівник або його помічник. На відносини з працівниками часто переноситься стара радянська авторитарна модель управління, коли керівництво відмежовується від персоналу і зводить свої стосунки з працівниками до виплати зарплати за виконання певних функцій. До цього додається український варіант раннього капіталізму, який полягає у тому, щоб отримати від працівника найбільш можливу вигоду, не вклавши в нього нічого. Відповідно, персонал утрачає бажання викладатися, а виконує роботу рівно настільки, наскільки від них цього вимагає керівництво, щоб не загрозували штрафні санкції. Такий підхід навряд чи вестиме до успіху підприємство. Швидше навпаки. Єдиним важелем впливу на хорошого спеціаліста за такої системи управління є тільки підвищення заробітної платні. Проте й це не завжди рятує від втрати цінного працівника. Наприклад, в одному з київських банків плінність кадрів становить більше 30%. Причина такої ситуації полягає у зневажливому і грубому поводженні керівництва з персоналом, і людей не втримують навіть порівняно високі зарплати.

Адміністративно-командній системі управління за часів колишнього СРСР були притаманні відносини, коли все вирішував тільки керівник, а працівник мав лише виконувати його доручення, не висловлюючи своїх ідей. Саме з тих часів походить вислів «покарання за ініціативу». В успішному сучасному бізнесі така форма відносин є неприйнятною. Керівник повинен не тільки ставити чіткі завдання своїм підлеглим, а й уміти використовувати їхній креативний потенціал для розвитку компанії, орієнтуватися в поточних потребах і побажаннях працівників, щоб правильно будувати мотиваційну систему на підприємстві [7].

Вихід з такої ситуації є, і він полягає в інсталяції принципів і методів концепції управління результативністю, яка акумулює в собі ефективну систему взаємовідносин між керівництвом та пра-

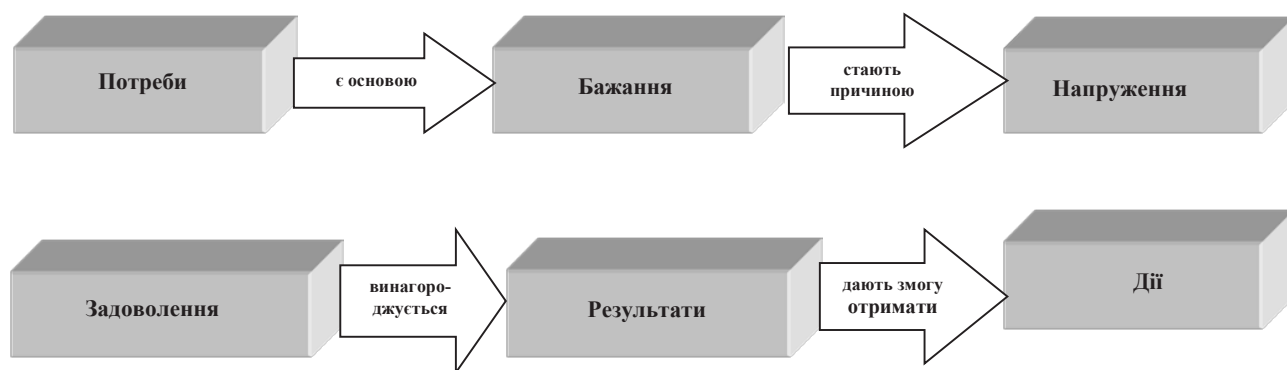


Рис. 1. Мотиваційний ланцюг «потреби – бажання – винагорода»

цівниками, а також сучасний мотиваційний механізм. Як ми вже зазначали, процес управління результативністю й мотивація персоналу діалектично взаємопов'язані: мотивація є складником процесу управління результативністю, а прийоми та інструменти концепції управління результативністю, своєю чергою, є мотиваторами поведінки працівників.

Сутність мотивації в процесі управління результативністю полягає в активізації мотивів працівників і створенні спонукальних стимулів, за яких у них виникає бажання працювати так, щоб сприяти досягненню цілей організації. Суб'єктом процесу управління результативністю є лінійний менеджер. Тому лінійним менеджерам передусім потрібно вивчати кожного підлеглого, оскільки успішне мотивування повинно бути індивідуальним. Як стверджують дослідники проблеми успішної мотивації, «...у мотиваційному менеджменті куди більше не дії, а дослідження: якщо хочеш мотивувати правильно й ефективно, спочатку досліджуй того, з ким збираєшся працювати, і мотивуй точно у ціль» [6, с. 87].

Для результативного керівництва людьми лінійний менеджер повинен у загальних рисах представляти, чого бажають або не бажають його підлеглі, які зовнішні і внутрішні мотиви їхньої поведінки, яке їх співвідношення, як можна на них впливати й яких результатів від них можна очікувати. Зважаючи на це, керівник повинен формувати певну мотиваційну структуру поведінки підлеглих, розвивати у них бажані мотиви і послаблювати небажані або здійснювати пряме стимулювання їхніх дій. Співвідношення різних мотивів зумовлюють поведінку людей, створюють мотиваційну структуру, яка піддається цілеспрямованому формуванню. У кожної людини мотиваційна структура індивідуальна і зумовлюється багатьма чинниками: рівнем добробуту, соціальним статусом, кваліфікацією, посадою, ціннісними орієнтаціями тощо [3, с. 24]. Таким чином, для ефективного керівництва менеджерам передусім варто знати і розуміти основні мотиватори працівників для вироблення індивідуальних важелів управління.

Психологи виділяють шість основних мотиваційних типів працівників, орієнтованих на: гроші, самореалізацію, досягнення результатів, стабільність, взаємовідносини, визнання [5, с. 46–47].

Незалежно від індивідуальних мотиваторів кожен співробітник буде мотивований, якщо виконувана ним робота буде максимально відповідати його інтелектуальному потенціалу сильній стороні, якщо він буде впевнений в тому, що зможе досягти необхідного результату для організації, якщо буде знати, що за досягнуті результати отримає винагороду і ця винагорода для нього буде цінною і справедливою. Кожен співробітник пов'язує вагомість свого внеску в результати роботи відділу чи

організації з величиною одержуваної винагороди, потім свою винагороду – з винагородою колег і співробітників інших організацій однакового з ним статусу, кваліфікації, досвіду і т. д. Таке порівняння відбувається постійно і поширюється навіть на такі незначні з погляду керівників «дрібниці», як розподіл нової оргтехніки та службового транспорту, персональний склад групи, що виїжджає в престижну закордонну поїздку. Якщо результат порівняння не на користь співробітника, він починає почуватися ображеним, і його мотивація знижується. «Керівництво мене не цінує», – типове міркування скривджених, яке призводить до того, що вони або вирішують цю ситуацію з керівництвом, або переглядають вагомість власного внеску та переконують себе в тому, що працювати потрібно менше, або починають шукати нове місце роботи – таке, де цінують «таких, як я». Тому важливо знати свого підлеглого, що для нього є цінним, чого він хоче, що його найбільше мотивує. Якщо лінійний керівник не в змозі отримати цю інформацію про кожного, домогтися від людей великої віддачі практично неможливо.

Отже, основу професійного управління людьми становлять партнерські відносини, причетність до їхньої роботи і вимогливість до результатів.

Одне з основних завдань лінійного менеджера в процесі управління результативністю – створити спонукальні стимули для людини, за яких у неї виникає бажання працювати так, щоб сприяти досягненню цілей організації. Звідси випливає ще один принцип менеджера: управляти означає сприяти успіхам інших [6, с. 153].

Необхідно зазначити, що між мотивацією і кінцевим результатом діяльності людини немає однозначного зв'язку, якому перешкоджають багато об'єктивних і суб'єктивних чинників, таких як здібності працівника, його настрої у певний момент, розуміння ситуації, вплив третіх осіб [3, с. 24.]

Управління індивідуальною і груповою результативністю ґрунтується на комплексному поєднанні та використанні засобів фінансової і нефінансової мотивації. Дуже важливо визначити вже під час прийому працівника на роботу, який із видів мотивації для нього пріоритетніший. Таку інформацію лінійний менеджер чи менеджер із персоналу може отримати під час співбесіди з потенційним працівником. Якщо кандидата цікавить тільки можливість заробляти, очевидно, що основною для нього є фінансова мотивація. Якщо ж кандидата більше цікавлять престиж, стабільність, соціальний захист, доступ до певних привілеїв чи переваг, можливість навчатися, то основною для нього є нефінансова мотивація. Однозначно, що від працівника, якого цікавить тільки фінансовий складник мотивації, варто очікувати меншої лояльності до компанії, ніж від працівника, якого цікавлять не тільки гроші. В обох випадках доцільно розвивати

ті нефінансові види мотивації, які є найбільш цікавими для працівника. Проте, на думку багатьох бізнесменів та менеджерів, нефінансова мотивація важливіша для успішного розвитку бізнесу за фінансову мотивацію [7].

Управління результативністю забезпечує нефінансову мотивацію у вигляді визнання заслуг, надання певних можливостей, створення умов для професійного розвитку та планування кар'єри, формування залученості та зацікавленості співробітників [2, с. 150].

Управління результативністю прямо пов'язане з визнанням заслуг незалежно від того, чи відбувається це в робочому порядку або на формальних та напівформальних атестаціях. Зворотний зв'язок доносить до співробітників інформацію про те, наскільки вони продуктивні. Вони можуть отримати офіційну і неофіційну подяку за свою роботу. Їм може бути вказано на те, як працювати ще краще, як максимально використати ті можливості, які надає зворотний зв'язок. Визнання заслуг – це частина процесу спілкування керівника і підлеглого. Однак дані, які виробляються в процесі управління результативністю, дають змогу використовувати і більш офіційні способи оголошення подяки.

Процеси управління результативністю ґрунтуються на спільних для менеджерів та їхніх підлеглих угодах про те, яка роль останніх і як вони можуть розвивати її. Це, своєю чергою, є важливим складником розподілу робіт, ролей, а також дій, спрямованих на розвиток. На стадії планування вивчається *індивідуальний посадовий профіль* працівника для узгодження кінцевих результатів, вимог до знань, навичок і поведінки. Обговорення завдань (робочих або особистих) ставить за мету розвинути у людей прагнення до досягнення кращих результатів. Удосконалення ролі має на увазі здебільшого визначення тих сфер, в яких працівник здатний на більше, щоб і виконати вимоги, і отримати задоволення від своєї праці. Для цього можна спланувати додаткові проекти з розвитку навичок і надання певних можливостей, реалізувавши які співробітник отримає визнання. Роль можна розширити, доповнивши її сферами відповідальності за дотримання умов досягнутої раніше індивідуальної угоди. Менеджерам необхідно гарантувати у цьому разі додаткову підтримку, коучинг і навчання, якщо виникне така потреба.

Управління результативністю забезпечує основу мотивації людей, даючи їм можливість *розвивати свої навички*. Формально це здійснюється шляхом планування поліпшення результативності. Неформальні взаємовідносини менеджерів та їхніх підлеглих дають можливість удосконалювати навички за допомогою *наставництва*. Панує думка, що краще навчатися на ділі, але більш ефективно, коли існує узгоджена система настав-

ництва та підтримки, щоб навчання було інтенсивним і цілеспрямованим [2, с. 152–153].

Оцінка співробітника, отримана завдяки системі управління результативністю, дає можливість обговорити *розвиток його кар'єри*. Ця оцінка також допоможе працівнику зрозуміти, що він може зробити за допомогою компанії, щоб його кар'єрний ріст був однаково корисний і йому особисто, і всій організації. Управління кар'єрою працівників тісно пов'язане з управлінням талантами, мета якого – виявити і виростити існуючі та майбутні таланти, які потрібні компанії. Зазвичай це пов'язано зі стратегією утримання талантів: компанії прагнуть забезпечити своїм найбільш здібним співробітникам кар'єрне зростання, щоб ті не були зацікавлені шукати кращу роботу в інших компаніях.

Люди залучені в трудову діяльність, коли вони зацікавлені у своїй роботі і вона їм подобається. Цього можна домогтися за допомогою вироблення внутрішньої мотивації в процесі управління результативністю. А вона, своєю чергою, виникає у результаті задоволення роботою, досягнення визначених цілей і виховує відповідальність за результати праці. Професійний розподіл ролей і робіт у системі управління результативністю в поєднанні з внутрішньою мотивацією співробітників у підсумку створює ситуацію, коли результати праці поліпшуються, а робота задовольняє потреби як співробітника, так і організації.

«Знаки уваги підлеглим іноді значать для людей і для справи більше, ніж премія», – стверджує Боб Нельсон, власник консалтингової компанії в Сан-Дієго й автор бестселера «1001 спосіб заохотити працівника», тираж якого додруковується вже в 51-й раз. Видання Forbes пропонує 10 ефективних способів мотивації, які не потребують від керівника великих витрат: дякуйте; виявляйте увагу; думайте про сімейне життя співробітників; інвестуйте в майбутнє; дивуйте; дайте можливість проявляти ініціативу; заохочуйте індивідуальні досягнення негайно; залучайте співробітників у процес прийняття рішень; використовуйте у заохоченні командний підхід; робіть весело, а не дорого [8, с. 65].

Очевидний взаємозв'язок нефінансової мотивації та управління результативністю демонструє судження одного з успішних менеджерів: «...управління результативністю – серцевина нашої діяльності. Воно визначає поведінку співробітників і забезпечує впевненість у тому, що кожен у компанії поділяє наші погляди. У нашій організації функціонує ціла низка схем неформальної винагороди. Нам слід працювати над корпоративною культурою – саме у цій сфері можна отримати значне підвищення результативності. Якщо люди вірять, що компанії не байдужа їхня кар'єра і що у них є можливість просуватися по службі завдяки своєму потенціалу і високій продуктивності, то у цьому разі ми, я думаю, отримуємо значну віддачу в плані зрос-

тання зацікавленості співробітників. Мені хочеться вірити, що ми намагаємося формувати такий тип лідерства, який мотивує людей, стимулює їх прикладати більше зусиль і формує культуру, в якій люди поділяють корпоративні цінності і знають, що у них є можливість розвиватися. Наші цінності покликані сформувати у співробітників упевненість у тому, що вони працюють у правильному місці» [2, с. 152–153]. Тому важливий складник мотиваційного механізму системи управління результативністю – забезпечити поділ співробітником інтересів компанії та її цілей, інтегруючи індивідуальні та корпоративні завдання. Успішні компанії дедалі більше схильні використовувати управління результативністю як засіб переконання людей підтримувати головні цінності організації – «жити цими цінностями». Отже, можемо зробити висновок, що мотиваційний механізм управління результативністю ґрунтується на ключових цінностях організації.

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

Завдання лінійного менеджера в процесі управління результативністю полягає у тому, щоб мотиваційні цілі кожного з працівників здебільшого збігалися з інтересами організації і в кінцевому підсумку сприяли її успіху. Добре спланована система мотивації дає змогу суттєво підвищувати результативність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, поліпшувати виробничий процес та обслуговування клієнтів без особливо великих матеріальних затрат із боку компанії. Адже коли працівник виконує свої посадові обов'язки із задоволенням і його цілі саморозвитку передбачають розвиток підприємства загалом, його коефіцієнт корисної дії зростає в декілька разів.

Натомість відсутність мотивації зазвичай призводить до втрати підприємством цінних праців-

ників і в критичних ситуаціях може спричинити взагалі його крах. Окрім того, невдоволені працівники є ідеальним джерелом поширення негативної інформації про компанію, а це, своєю чергою, завдає вже прямої шкоди діловій репутації, поновити яку досить важко.

Керівник компанії також обов'язково повинен долучатися до мотивації персоналу. Тоді і персонал, і керівництво працюватимуть як єдина команда, допомагаючи один одному досягати своїх цілей. Навіть якщо через певний період працівник залишить підприємство, де він довгий час пропрацював у хорошій команді, він, наймовірніше, розповсюджуватиме позитивну інформацію про компанію.

### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Армстронг П. Практика управления человеческими ресурсами. М.: Питер, 2012, 848 с.
2. Армстронг М., Берон А. Performance management. Управление эффективностью работы; пер. с англ.; 2-е изд. М.: Hippo Publishing, 2007. 384 с.
3. Греськін Т.С. Развитие мотивационного механизма как фактор повышения продуктивности труда. Держава та регіони. 2006. № 2. С. 24.
4. Колот А.М. Мотивация персонала: підручник. К.: КНЕУ, 2002. 337 с.
5. Немировский И., Старожукова И. Выдающийся руководитель. Как обеспечить бизнес-прорыв и вывести компанию в лидеры отрасли. М.: Интеллектуальная литература, 2015. 398 с.
6. Рульєв В.А., Буткевич С.О. Менеджмент : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2011. 312 с.
7. Соломонюк Р. Мотивация – шлях до покращення ефективності роботи підприємств. URL: <http://h.ua/story/36746>.
8. Трейсі Б. Як керують найкращі. Х.: Клуб сімейного дозвілля, 2017. 207 с.



## ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ SOME ASPECTS OF DIGITAL TRANSFORMATION OF ENTERPRISES

УДК 338.24:004.738.5

**Чмерук Г.Г.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри кібербезпеки та соціальних наук, Інститут банківських технологій та бізнесу

«Університет банківської справи»

**Краліч В.Р.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри кібербезпеки та соціальних наук, Інститут банківських технологій та бізнесу

«Університет банківської справи»

**Бурлакова І.А.**

к.п.н., доцент, доцент кафедри кібербезпеки та соціальних наук, Інститут банківських технологій та бізнесу

«Університет банківської справи»

*У статті наведено та проаналізовано п'ять основних технологічних атрибутів цифрової економіки. Розглянуто напрями трансформації ланцюжка вартості, у яких можуть використовуватися нові цифрові технології. Систематизовані компанії за їх цифровою зрілістю. Розглянуто концепцію розвитку цифрової економіки до 2020 р. в аспекті цифровізації бізнесу. Зроблено висновки щодо стану цифрової трансформації підприємств України.*

**Ключові слова:** цифрова економіка, цифрова трансформація підприємств, гіперзв'язок, шарингова економіка, персоналізація, бізнес-модель.

*В статтє приведенє и проанализированы пять основных технологических атрибутов цифровой экономики. Рассмотрены направления трансформации цепочки стоимости, в которых могут использоваться новые цифровые технологии. Систематизиро-*

*ваны компании по их цифровой зрелости. Рассмотрена концепция развития цифровой экономики до 2020 г. Представлены выводы о состоянии цифровой трансформации предприятий Украины.*

**Ключевые слова:** цифровая экономика, цифровая трансформация предприятий, гиперсвязь, шаринговая экономика, персонализация, бизнес-модель.

*Five major technological attributes of the digital economy are presented and analyzed in the article. The directions of transformation of the value chain in which new digital technologies can be used are considered. Systematized companies by their digital maturity. The concept of digital economy development till 2020 is considered. The presented conclusions about the state of digital transformation of Ukrainian enterprises.*

**Key words:** digital economy, digital transformation of enterprises, hyperlink, sharring economy, personalization, business model.

**Постановка проблеми.** Сьогодні ми є свідками радикальної трансформації у світовому виробництві, що не має аналогів у минулому. Стало зрозумілим, що цифрова економіка істотно змінює традиційні бізнес-процеси, які за кордоном назвали digitization of economics (у промисловості – digitization of industrial organization), а у нас використовують або англійську кальку «дигіталізація», або все частіше вживають також нове поняття «цифровізація», або «цифрова трансформація». Нова цифрова економіка впливає на всі види господарської діяльності, і компанії, які не зуміли переосмислити свій бізнес, можуть утратити всі конкурентні переваги, які вони мають на ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тематика цифрової трансформації підприємств була розглянута багатьма вченими. Різні аспекти цього питання досліджено відомими вченими та економістами, серед яких вагомий внесок зробили Д. Боннет, П. Крей, А. МакАфі, А. Ману, Д. Ніл, М. Уейд, Г. Уестерман, С. Хаузер. Серед вітчизняних учених можна виокремити В. Апалькову, А. Маслова, Т. Богдан, С. Волосович, В. Плєскач, С. Циганова, М. Тарасюк та ін.

Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим у галузі теорії та методології цифрової трансформації підприємств, слід зазначити, що проблематика цифровізації суб'єктів господарювання не знайшла свого остаточного вирішення в Україні, що й зумовлює актуальність теми дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розгляд основних аспектів цифрової трансформації підприємств та аналіз ситуації в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основні технологічні тенденції, які харак-

теризують цифрову економіку (гіперз'єднання, суперкомп'ютер, хмарні обчислення, кібербезпека та інтелектуальні продукти), створили світ, де традиційних кордонів продуктів і пропозицій послуг більше не існує. Індивідууми, підприємства і суспільства з'єднуються в режимі реального часу, створюючи світ, який більш дружний, інтелектуальний і чуйний. За останнє десятиліття ми побачили суттєві зміни в тому, як люди і бізнес об'єднуються для вироблення благ. Ґрунтуючись на популярності соціальних мереж, підприємства створили свої власні бізнес-мережі для підключення постачальників, клієнтів і внутрішніх систем. Результатом є зростаюча глобальна торгівля, яка, за прогнозами спеціалістів компанії SAP, до 2020 р. досягне 65 трлн. дол. США. Додайте до цього зростання Інтернету речей із приблизно 45 млрд. зв'язків між пристроями до 2020 р., і у вас є бізнес-середовище нескінченних можливостей. Щоб успішно адаптуватися, потрібно спочатку зрозуміти п'ять основних технологічних атрибутів цифрової економіки:

**Оцифрування і відстежування.** У цифровій економіці аналогові об'єкти генерують цифрові сигнали, які можна виміряти, відстежувати й аналізувати для кращого прийняття рішень. Необхідність контролю й управління як усілякими окремими механізмами і машинами, так і навколишнім середовищем, транспортними потоками, виробництвом, бізнесом, охороною здоров'я, безпекою, соціальними процесами, призвела до створення великої кількості пристроїв, які з'єднано людьми, центрами обробки даних і між собою. Для їхньої ефективної роботи потрібне створення глобальної системи зв'язку, якою може служити Інтернет. Вирішення цього завдання породило концепцію

Інтернету, орієнтованого на зв'язок пристроїв між собою, що отримала назву «Інтернет речей» (Internet of Things – IoT). Колосальне зростання підключених пристроїв у світі, кількість яких, на думку агентства Garther, до 2020 р. становитиме понад 50 млрд. штук, уже забезпечило різке зниження цін на мікропроцесори та бездротові гаджети – на 80% за останні чотири роки. Це не могло не відобразитися на зміні парадигми використання цих пристроїв багатьма сучасними компаніями, особливо у формуванні нових бізнес-моделей.

*Гіперзв'язок.* Зв'язування активів, постачальників, працівників та зацікавлених сторін за допомогою бездротового зв'язку на базі цифрових платформ дає змогу людям приймати рішення, засновані на даних, тим самим підвищуючи безпеку, ефективність і наочність на підприємстві. Роль цифрових платформ набула глобального значення, і деякі дослідники визначають цифрову платформу як «бізнес, заснований на здійсненні створення цінностей шляхом взаємодії між зовнішніми виробниками і споживачами. Він забезпечує відкриту інфраструктуру для учасників взаємодії і встановлює для них інституційні «правила гри», тобто певні «регуляторні режими». Основне завдання платформи – об'єднувати користувачів і полегшувати обмін продуктами або соціальною валютою між ними, сприяючи створенню цінності для всіх учасників» [1].

*Спільне використання.* Цифрова економіка працює на спільному використанні (у популярній літературі часто зустрічається термін «шарингова економіка»). Передусім необхідно відзначити, що термін «економіка спільного використання» використовується для позначення спільного споживання однорідних або комплементарних ресурсів у комерційних цілях. Прикладами може бути спільне використання транспортних засобів комерційними транспортними компаніями, об'єднання виділених маршрутів авіакомпаніями, радіочастот операторами мобільного зв'язку, а також численні платформи типу Uber, Airbnb, Avito і т. д.

*Персоналізація.* Ще одна характеристика цифрової економіки – персоналізація клієнта. Персоналізація означає, що клієнти отримують індивідуальні продукти і досвід від своїх улюблених брендів, коли і де вони хочуть. Консалтингова компанія The Boston Consulting Group (BCG) підготувала дослідження «Сила персоналізації: глобальний ринок роздрібних банківських послуг у 2018 році», в якому проаналізувала основні тенденції нинішнього року в роздрібному банкінгу. Аналітики BCG прийшли до висновку, що основні тенденції – персоналізація й активне впровадження цифрових технологій. «Персоналізація швидко стає першорядним механізмом в банкінгу як із погляду задоволення запитів клієнтів, так і з точки зору економічної вигоди», – йдеться у дослід-

женні [2]. Підвищення персоналізації також стало можливо завдяки сучасним технологіям. Тепер банкам простіше оцінити індивідуальні обставини того чи іншого клієнта, особливості його фінансової поведінки і на підставі цього підготувати персоналізоване пропозицію, розробити відповідну рекламу або більш точно оцінити ризики.

*Відсутність посередників.* Цифрова економіка також дає змогу компаніям усувати непотрібних посередників або канали та створювати більш прямі відносини між покупцем і продавцем. Спрощена екосистема має менше тертя і знижує бар'єр входу для гравців в іншій частині ланцюжка створення вартості.

Концепція цифрової трансформації несе в собі три основних переваги, актуальних для будь-якого виду бізнесу: підвищення ефективності наявної інфраструктури; виникнення якісно нових бізнес-моделей; збільшення виручки або скорочення витрат у наявних бізнес-моделях. Цифрова трансформація бізнесу виходить далеко за рамки індустрії ІКТ, вона має вплив на весь ланцюжок вартості. Зокрема, можна розглянути такі три напрями, в яких можуть використовуватися нові цифрові технології:

- Пошук клієнтів: фірми можуть застосовувати цифрову інформацію та соцмережі, щоб залучати своїх клієнтів новими способами. Наприклад, вони можуть створювати спільноти цифрових користувачів для надання додаткової вартості.
- Операційні процеси: цифрові технології дають змогу досягти великих результатів в операційній діяльності на всіх етапах ланцюга вартості.
- Бізнес-моделі: цифрова трансформація дає змогу розробляти абсолютно нові форми створення та отримання вартості.

Наслідки цифрової трансформації в бізнес-моделях різноманітні. Наприклад, цифрові технології дають змогу переорієнтувати межі фірм на більш глобальні рівні. Загальні цифрові моделі бізнесу, як правило, призводять до більш високого рівня взаємодії між різними учасниками. Такі підприємства, як правило, конкурують у більших масштабах, аніж традиційні підприємства, через низькі географічні межі та потреби в ресурсах для задоволення клієнтів. Оскільки витрати на пошук та спілкування значно знизилися, операційні витрати, як правило, набагато нижчі, ніж для традиційних підприємств. Інтернет-технології посилили рівень конкуренції, скоротили вхідні бар'єри, призвели до більшої кількості товарів-замінників і збільшили силу споживачів. Отже, можливості отримання прибутку зменшилася в більшості галузей. І, як наслідок, цифрові підприємства стимулюють економічний розвиток середовища, що часто характеризується динамічною конкуренцією та високим споживчим надлишком.

Кардинальні зміни вже найближчим часом чекають на всі традиційні галузі економіки. Тільки

ті, хто добре підготується сьогодні, зможуть завтра обіграти конкурентів. Перевага першого гравця буде феноменальною, оскільки підготовка до переходу на цифрові технології вимагає часу, значних ресурсів і фундаментального реформування культури компанії. У результаті формула конкуренції «я теж» не спрацює, і багато компаній виявляться вилученими із джерел прибутку у своїх галузях у майбутньому.

Всі компанії, які зрозуміли важливість цифрової трансформації, можна поділити на три етапи за їхньою цифровою зрілістю:

Перший етап. На цьому етапі для компаній характерні інвестиції в новітні цифрові інструменти на зразок дронів для доставки вантажів на віддалені виробничі майданчики, AR-окулярів і т. п. При цьому у керівників немає розуміння, як усе це пов'язано з бізнесом у цілому. Одна промислова компанія інвестувала десятки мільйонів доларів у спільний проект із розроблення безпілотних вантажівок, хоча логістика вантажів становить менше відсотка в загальній питомій собівартості. Навіть якщо розробка буде успішна, за наявних обмежень інфраструктури та покриття 4G-ефект від дорогої інновації на балансі прибутків і збитків позначиться незначно.

Другий етап. Компанії розставляють пріоритети інвестування у цифрові проекти. Система повідомить на системне розуміння, де цифрові рішення можуть створити найбільшу вартість для наявної бізнес-моделі компанії, які інвестиції потрібні, який очікуваний ефект від упровадження, оцінюються і ризики зміни існуючої бізнес-моделі за рахунок упровадження нових цифрових технологій у галузі. Компанії вчать формувати збалансований портфель цифрових проектів на найближчу і довгострокову перспективу, вибудовувати систему його моніторингу та оновлення.

Третій етап. У компанії є ефективна стратегія цифровізації, яка дає змогу структурувати зусилля і використовувати «опорні точки» за участю в багатообіцяючих «цифрових боях». У того ж Uber спочатку не було розуміння, що компанія рушить, наприклад, у бік безпілотних перевезень. Але вона чітко сформулювала для себе цифрове майбутнє – «за допомогою технологій зв'язати пасажирів і водіїв». Першими опорними точками для Uber було створення зручного додатку за викликом водія і можливість оплати послуг банківською картою. Вже в рамках другої хвилі був запущений сервіс фірмового таксі, потім – сервіси UberX (більш демократичне таксі), сервіс спільних поїздок Uber pool, а також проект OTTO – розвиток безпілотних вантажних перевезень.

Успішні прототипи дають бізнесу можливість відчутти цінність цифровізації, але компанія не може отримати всю можливу вигоду від упровадження в силу недостатньої спроможності розгор-

нути ці технології на всю операційну діяльність. І топ-менеджмент розуміє, що бізнесу потрібна повна цифрова трансформація, добре продумана й структурована, щоб осідлати хвилю цифрових змін та не упустити можливість доступу до джерел прибутку в майбутньому. Різним компаніям потрібен різний час на те, щоб вирости з першого етапу і досягти третього, з різних причин, як внутрішніх, так і залежних від ринку.

Опитування, проведене Cisco в рамках Форуму «Інтуїтивна мережа», що відбувся в Києві у листопаді 2017 р., підтвердило важливість цифрових перетворень для українського ринку: 38% респондентів зазначили, що спостерігають істотний вплив цього тренду на бізнес-стратегію їхніх компаній, який триватиме протягом одного-трьох років, а 50% – вплив до певної міри. Саме тому, щоб управляти постійно зростаючим трафіком, потрібні засоби автоматизації, які замінять «ручні» процеси налаштування й управління мережевими ресурсами. Очевидне і першорядне значення захисту інформації, адже інформація – основний стратегічний ресурс, від якого рівною мірою залежить успіх як окремих підприємств, так і держав [3].

Більше половини опитаних – 56% – стурбовані питанням кібербезпеки, 39% – дуже стурбовані і лише 5% не переймаються ним зовсім. Показово, що за останні 12–18 місяців тільки 3% респондентів не стикалися з інцидентами в галузі IT-безпеки. За цей період серед таких інцидентів частіше за інші називали віруси, поштовий спам і фішингову пошту, трояни, DDoS-атаки і програми-вимагачі. Ці атаки призводили до відмови систем (31% відповідей) та знищення даних (20%). Щодо основної перешкоди для забезпечення захисту від кіберзагроз, то тут із великим відривом серед відповідей лідирували бюджетні обмеження. На думку респондентів, вони ж посідають чільне місце в переліку перешкод на шляху цифровізації їхніх компаній (49%). За ними йдуть небачення керівництвом взаємозв'язку цього тренду з бізнесом (14%), а також недостатнє розуміння того, що таке цифровізація і що вона може принести компанії (13%) [3].

Звичайно, що процес цифрової трансформації має відбуватися й на рівні держави загалом. У січні 2018 р. уряд затвердив концепцію розвитку цифрової економіки до 2020 р. [4]. Документ передбачає план заходів на найближчі два роки, підсумком виконання яких повинно стати, за розрахунками Кабміну, зростання внутрішнього валового продукту (ВВП) на 5%. Окрім того, влада очікує, що реалізація концепції прискорить залучення інвестицій в українську економіку і допоможе модернізувати промисловість шляхом створення високо-технологічних виробництв.

Основні положення концепції і план їх реалізації.

Одним із важливих положень документа є подолання в Україні «цифрового розриву», під

яким прийнято розуміти обмеження можливостей соціальної групи через відсутність у неї доступу до сучасних засобів комунікації. Для цього концепція має на увазі розвиток як інфраструктури (ширококутвого фіксованого і мобільного Інтернет-доступу, цифрового телебачення), так і власне впровадження цифрових послуг у різних сферах життя (медицина, освіта, транспорт, держпослуги).

Крім того, у концепції мається на увазі поява «цифрових» робочих місць, яке є новим підходом до організації роботи, де провідну роль починають грати комунікаційні та комп'ютерні технології. Це, своєю чергою, має підвищити ефективність співробітників.

Ще одним важливим моментом концепції є цифровізація в реальному секторі економіки. «Цифровізація промисловості («Індустрія 4.0») і агросектора, розвиток цифрового землеробства є пріоритетом економічної політики», – наголошується в концепції.

Проекти цифрових трансформацій національного масштабу – це один пункт у концепції. Цифровізація повинна торкнутися таких сфер життя українців, як освіта, охорона здоров'я, туризм, екологія та охорона навколишнього середовища, життєдіяльність міст та ін.

Які конкретні кроки передбачається провести в 2018 р.?

Велика частина заходів має на увазі організаційно-нормативну роботу. Так, координувати впровадження концепції буде «цифровий» урядовий комітет, який повинен бути створений у першому кварталі цього року. Серед нормативної роботи на цей рік – введення цифрової термінології, запуск збору статистичних даних про цифровий розвиток, упровадження принципу digital by default під час підготовки нормативних актів, а також розроблення дорожніх карт цифрової трансформації базових галузей промисловості. Крім того, концепція передбачає розроблення базових цифрових послуг в освіті, медицині, транспорті і т. д., проте при цьому ніякої конкретики не містить.

На поточний рік також передбачено і низку заходів для розвитку експорту цифрових технологій. Зокрема, у третьому кварталі повинні з'явитися так звані «цифрові аташе» для представлення України на міжнародних ринках. Також для розвитку цього напрямку планується розробити заходи зі спрощення зовнішньоекономічної діяльності у цифровій сфері, а також із модернізації освіти для підтримки цифрової індустрії.

Крім того, серед завдань, яке поставив собі уряд у цифровій сфері, можна відзначити впровадження інтерактивного контенту для освітніх установ, який має на увазі забезпечення Інтернетом навчальних закладів. Не оминули увагою в Кабміні й технологію блокчейн. Її планують активно використовувати в державній та інших сферах. Як відомо, пілотні проекти у цій сфері вже стар-

тували. Зокрема, у минулому році на цю технологію перевели Держземкадастр. Також у концепції згадуються такі атрибути цифрової економіки, як Інтернет речей, 3D-технології та ін.

### Висновки з проведеного дослідження.

Цифрова трансформація бізнес-моделей має велике значення, тому що дає такі переваги [5]:

- Більше клієнтів (75%). Digital-трансформація збільшує інтерес і покращує досвід клієнтів. За допомогою онлайн-каналів і комунікації з клієнтами будь-яка компанія може дізнатися не тільки про те, що думають і чого хочуть покупці, а й вплинути на їхні рішення.

- Підвищення задоволеності клієнтів (63%). Люди стали частіше використовувати технології не тільки в цілях пошуку і навчання, а й для порівняння продуктів і послуг.

- Збільшення лідогенерації (49%). Лідогенерація – це генерація інтересу споживача або клієнта до продуктів або послуг підприємства. З початком роботи у цифровому середовищі більша кількість людей зможе про компанію дізнатися і зв'язатися з нею.

- Зростання трафіку (53%) – використовуючи в бізнесі цифрові канали, багато клієнтів і споживачів почнуть з'являтися через них. Більшість споживачів шукає необхідні продукти і послуги в Інтернеті, і digital-трансформація є ключем до залучення нових клієнтів.

Близько 400 digital-стартапів з'являється в Україні щороку, 20 із них, які виживають, стають стабільними компаніями і лише один-два перетворюються на дуже успішні бізнеси. Такими є результати дослідження міжнародної дослідницької компанії А.Т. Kearney «Digital-64 підприємництво в Україні. Як Україна може створити екосистему світового рівня» [6]. Активний розвиток цифрової економіки сприяє збільшенню ВВП країни, доказом цього є успішний досвід Швеції, Південної Кореї, Естонії, Ірландії та Ізраїлю, які збільшили ВВП до 20% за п'ять років завдяки активному розвитку цифрової економіки.

Природно, що шлях цифровізації у кожного підприємства буде індивідуальним і за підходами, і за часом, але трансформація необхідна, і головне для керівників підприємств – це усвідомлення доцільності та актуальності заходів з активного впровадження нових технологій у виробництво. Створення державою зовнішнього клімату, орієнтованого на цифровізацію підприємств, шляхом формування нормативно-правової бази, а також природні процеси цифровізації соціуму забезпечать в найближчій перспективі відсів підприємств, які виробляють низькоякісну продукцію, не зацікавлені в підвищенні конкурентоспроможності виробництва [7, с. 15]. На нашу думку, протягом 7–10 років більшість вітчизняних підприємств повинна привести власні можливості у відповідність до вимог держави у сфері цифровізації.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Революция платформ. Как сетевые рынки меняют экономику – и как заставить их работать на вас / Дж. Паркер, М. Ван Альстин, С. Чаудари. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 304 с.
2. Global Retail Banking 2018: The Power of Personalization. Boston Consulting Group (BCG) Report. URL: <https://www.bcg.com/publications/2018/global-retail-banking-2018-power-personalization.aspx>.
3. Боднар О. Цифровізація та конкурентоспроможність бізнесу – ключові драйвери розвитку української економіки. URL: <https://business.ua/litsa/item/2452-tsifrovizatsiya-ta-konkurentospromozhnist-biznesu-klyuchovi-drajveri-rozvitku-ukrajinskoji-ekonomiki>.
4. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/pro-shvalennya-konceptsiyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizatsiyi>.
5. Про тренди digital-маркетингу для малого бізнесу 2017. URL: <https://psm7.com/blogs/o-trendax-digitalmarketinga-dlya-malogo-biznesa-v-2017-godu.html>. Назва з екрану.
6. Щороку в Україні з'являється 400 digital-стартапів. URL: <http://watcher.com.ua/2016/06/17/schoroku-vukrayini-zyavlyayetsya-400-digital-startapiv/>. Назва з екрану.
7. Игнатова Г.В. Причины возникновения резервов качества на промышленных предприятиях. Факторы успеха. 2015. № 2(5). С. 15–18.

**ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

**THEORETICAL BASIS OF RESEARCH OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE**

*У статті розглянуто генезис терміна «економічна безпека». Проаналізовано різні підходи до визначення сутності поняття економічної безпеки підприємства. Встановлено взаємозалежність економічної безпеки держави, галузі та підприємства. Належний рівень розвитку та безпеки підприємства є запорукою створення ефективної конкурентоспроможної економіки галузі. Своєю чергою, захищеність галузі забезпечує високу якість життя населення та є однією з найважливіших умов економічної безпеки країни.*

**Ключові слова:** економічна безпека підприємства, ефективність, конкурентоспроможність, загрози, економічний розвиток.

*В статье рассмотрен генезис термина «экономическая безопасность». Проанализированы различные подходы к определению сущности понятия экономической безопасности предприятия. Установлена взаимозависимость экономической безопасности государства, отрасли и предприятия. Находящийся уровень развития и безопасности предприятия является залогом создания*

*эффективной конкурентоспособной экономики отрасли. В свою очередь, защищенность отрасли обеспечивает высокое качество жизни населения и является одним из важнейших условий экономической безопасности страны.*

**Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятия, эффективность, конкурентоспособность, угрозы, экономическое развитие.

*The article deals with the genesis of the term "economic security". Different approaches to the definition of the essence of the concept of economic security of the enterprise are analyzed. Interdependence of economic security of the state, industry and enterprises is established. The proper level of development and security of the enterprise is the key to creating an effective competitive economy of the industry. In turn, the security of the industry provides high quality of life of the population and is one of the most important conditions for the country's economic security.*

**Key words:** economic security of the enterprise, efficiency, competitiveness, threats, economic development.

УДК 338.45

**Чупрін Є.С.**

аспірант  
Харківський національний університет  
будівництва та архітектури

**Постановка проблеми.** Незважаючи на велику кількість публікацій, спостерігається відсутність системності, координованості та єдиних поглядів стосовно категорійно-понятійного апарату економічної безпеки, яка є основним складником захисту від загроз як на рівні держави, так і на рівні галузі та підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблематики економічної безпеки представлені в працях таких українських учених, як:

О. Барановський, О. Бєлов, О. Власюк, В. Гесць, О. Гончаренко, С. Гордієнко, Б. Губський, Р. Дацків, Я. Жаліло, А. Качинський, Н. Кизим, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, М. Піх, Л. Шемаєва та ін., а також зарубіжних науковців, серед яких: Л. Абалкін, А. Архипова, Є. Бухвальд, А. Городецький, Р. Гутман, В. Іванченко, В. Рубанов, В. Сенчагов, В. Тамбовцев та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ економічної безпеки підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Очевидно, що поняття «економічна безпека» бере свій початок із терміна «безпека». У найзагальнішому разі безпеку можна визначити як стан захищеності від будь-чого, адже поняття «безпека» походить від латинського слова *securitas*, що можна перекласти як «без турботи, страху». В Оксфордському тлумачному словнику термін «безпека» означає свободу чи захист від небезпеки чи тривоги; заходи, вжиті для гарантування безпеки країни, особи, цінності [23].

Термін «економічна безпека» вперше з'явився у 70-х роках ХХ ст. і був охоплений усіма сферами знань та набув широкого поширення в економічно розвинутих капіталістичних країнах. У міжнародній практиці поняття «економічна безпека» з'явилося у 80-х роках, а утвердилося і стало загальновизнаним з прийняттям 40-ю сесією ГА ООН (1985 р.) резолюції «Міжнародна економічна безпека». Це стало поштовхом для появи нової науки про економічну безпеку, яка отримала назву «екосестейт» (*economic security of state*) як науки про державу і в подальшому «екосекент» (*ecosecent*) – науки про економічну безпеку підприємства [16].

Аналізуючи події, які супроводжували виникнення поняття економічної безпеки, можна стверджувати, що першоджерелом, яке вплинуло на його твердження, була конкурентоспроможність національних товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках для підтримки демократії і захисту прав людини.

Вперше в Україні поняття «економічна безпека» ввійшло до наукового лексичного складу наприкінці ХХ ст. у підручнику «Економічна безпека держави», написаному Г. Пастернак-Таранушенком [17].

Актуальність дослідження даної проблематики зумовлена низкою причин [4; 9]:

– поняття економічної безпеки є універсальним вагомим зв'язуючим компонентом у системі співвідносин категорій «економіка» і «безпека». З огляду на формування соціально-економічної думки, питання безпеки ще в давні часи відігравало важливу роль у будь-якому соціумі, тому їй приділяли увагу чимало філософів, економістів і політиків (Демократ, Аристотель, Плутарх та ін.);

– без сумнівів, усім сферам процесу життєдіяльності людини можна надати характеристику за допомогою певних індикаторів, що вказували б на потенційні небезпеки, які доцільно брати до уваги під час постановки та реалізації завдань, висунутих оточенням, підприємствами та особистістю;

– через зростання кількості варіантів та альтернатив поглядів та способів реалізації завдань набуває актуальності розкриття сутності категорії «безпека».

Більшість науковців надає перевагу думці, що економічна безпека держави – це комплекс захо-

дів загальнонаціонального характеру, що має на меті забезпечення стійкого, безперервного розвитку і посилення економіки країни, який включає соціально-політичну стабільність, конкурентоспроможність на міжнародному рівні та незалежність держави, а також систему захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Економічна безпека на галузевому рівні є менш дослідженою. У процесі вивчення особливостей розвитку галузей із багаторівневим аналізом основних чинників, які впливають на діяльність галузі, можна виявити прогнозовані та потенційно можливі загрози економічній безпеці галузі. Результативність такого дослідження залежить від повноти аналізу вибраного об'єкта як єдиного цілого з урахуванням його внутрішньої структури і системи його взаємозв'язків.

Науковцями розроблено багато різноманітних підходів до трактування сутності економічної безпеки підприємства. У літературі економічного напрямку подано різні тлумачення терміна «економічна безпека підприємства», які розроблені згідно із загальною стратегією до всіх суб'єктів господарювання незалежно від сфери діяльності.

На рис. 1 виділено низку підходів до визначення сутності терміна «економічна безпека підприємства».

Аналізуючи різні погляди науковців на визначення сутності економічної безпеки підприємства, можна зробити висновок, що це стан виробничо-комерційної структури, за якого забезпечується ефективність використання ресурсів та стійкість до негативного впливу внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих чинників.

Забезпечення надійності економічної безпеки підприємства можливе тільки за допомогою комплексності і системності її формування. Система економічної безпеки кожного суб'єкта господарювання є унікальною, її склад і ефективність залежать від стану галузі у цілому, прийнятої в державі нормативної бази, обсягу ресурсів підприємства, від сумлінності кожного співробітника у виконанні своїх завдань та обов'язків.

Варто зауважити, що успішний розвиток країни та її національно-господарського комплексу ґрунтується, головним чином, на ефективному використанні потенціалу стратегічних господарських складників національної економіки, тобто базових галузей, які виступають джерелами як економічного добробуту, так і стратегічних загроз. Взаємозв'язки і взаємовпливи між рівнями управління економічної безпеки держави, її галузевих систем і окремих суб'єктів господарювання (рис. 2) ілюструють, що в ієрархії ресурси окремого підприємства впливають на показники ефективності функціонування галузі та стан економічної безпеки країни у цілому [18].

<b>Захисний</b>	Фундаментом підходу є захищеність підприємства або інтересів від небажаних загроз (внутрішніх чи зовнішніх, активних чи пасивних). У межах даного підходу виділяють два напрями: захищеність від небажаних змін (загроз); захищеність інтересів
<b>Стійкісний</b>	Характеризує здатність підприємства зберігати такі головні властивості, як стійкість і рівновага
<b>Еволюційний</b>	Полягає у визнанні факторів зміни навколишнього середовища як основної рушійної сили розвитку і зміни підприємства. Встановлюється тісний зв'язок між об'єктом і середовищем, причому об'єкт змінюється з метою виживання в умовах мінливого середовища, а середовище змінюється у зв'язку зі зміною об'єктів
<b>Процесний</b>	Акцентується увага на процесах, що зумовлюють зміну рівня економічної безпеки підприємства
<b>Діяльнісний</b>	Акцентує увагу на об'єктивній дійсності суб'єкта у певних умовах, що базується на активній взаємодії цього суб'єкта та умов його існування, якими він опанував у процесі власної самореалізації і здатен контролювати господарську діяльність підприємства
<b>Ресурсно-функціональний</b>	Передбачає найбільш ефективне використання наявних ресурсів підприємства (основних засобів, оборотних коштів, персоналу тощо) із виокремленням певних функціональних складових
<b>Конкурентний</b>	Акцентується увага на наявності конкурентних переваг підприємства, виявленню і використанню його сильних сторін
<b>Гармонізаційний</b>	Передбачає гармонізацію інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища, що сприятиме нівелюванню впливу загроз стабільній діяльності підприємства
<b>Інформаційний</b>	Основою підходу є формування і використання інформації та заходи щодо її захисту стосовно внутрішнього і зовнішнього середовища
<b>Фінансовий</b>	Характеризує спроможність підприємства забезпечувати реалізацію своїх фінансових інтересів
<b>Економіко-правовий</b>	Полягає у протистоянні та захисті від різних видів економічних злочинів (корупція, шахрайство, фальсифікація, промислове шпигунство, крадіжки)
<b>Системний</b>	Передбачає гарантоване збереження рівноваги та стійкості, а також рівень захисту від різноманітних загроз
<b>Ситуаційний</b>	Основою даного підходу є адаптація підприємства до існуючих умов шляхом впливу конкретних обставин на безпеку підприємства в конкретний момент часу
<b>Узагальнюючий</b>	Врахування та узагальнення провідних ідей більшості підходів

Рис. 1. Підходи до визначення терміну «економічна безпека підприємства»

Джерело: [3; 8; 12; 15; 18–20]

Існує тісна залежність між рівнем економічної безпеки підприємства та економічною безпекою країни. Достатній рівень розвитку та безпеки підприємства є невід'ємним елементом ринкової системи господарювання та сприяє створенню ефективної конкурентоспроможної економіки галузі, яка забезпечує високу якість життя населення та є однією з найважливіших умов економічної безпеки країни.

Підґрунтя забезпечення економічної безпеки підприємств ринкової системи господарювання становлять ідеї структурної й функціональної варіативності як способу забезпечення конкурентоспроможності за фінансового, трудового, товарного та інших різновидів ринкового хаосу; чималої вагомості набуває виокремлення об'єктів та суб'єктів економічної безпеки [11].

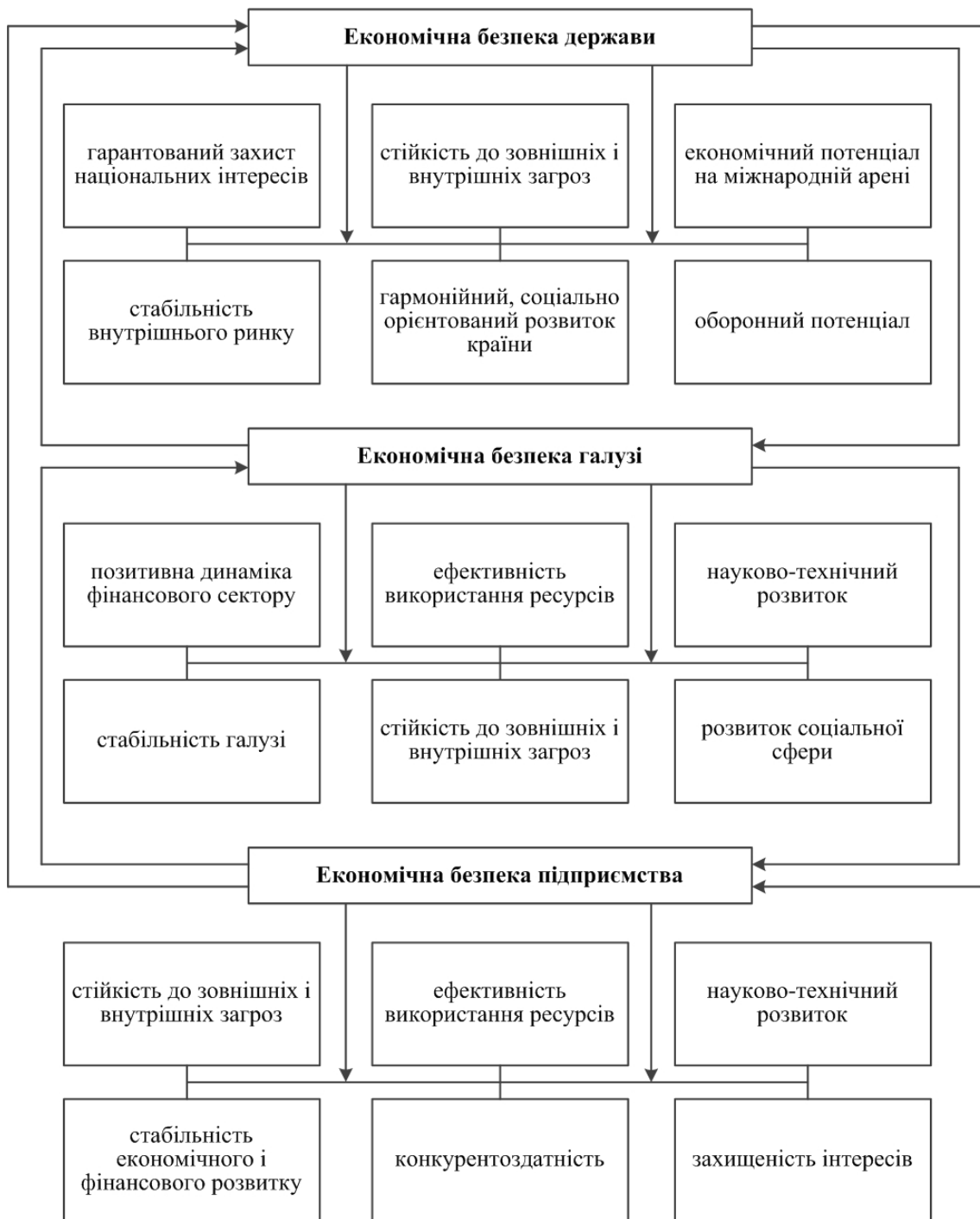


Рис. 2. Взаємозв'язок економічної безпеки держави, галузі та підприємства

Джерело: [1; 2; 10; 5; 21; 13; 6; 7; 14]

На рис. 3 представлено об'єкти та суб'єкти економічної безпеки.

Узагальнено можна сказати, що об'єктом економічної безпеки підприємства є стабільний економічний стан підприємства з формуванням ресурсного забезпечення підприємства та його розвиток, а суб'єктами виступають фізичні та юридичні особи, які приймають управлінські рішення, визначають мету функціонування підприємства, розробляють

тактичні та стратегічні плани підприємства та здійснюють моніторинг загроз і можливостей.

Зміст категорії економічної безпеки підприємств розкривається через забезпечення підтримки та гарантування реалізації стратегічних інтересів суб'єкта господарювання за допомогою використання всіх можливостей зовнішнього середовища із застосуванням продуктивної взаємодії із суб'єктами внутрішнього середовища (рис. 4).





Рис. 3. Об'єкти та суб'єкти економічної безпеки

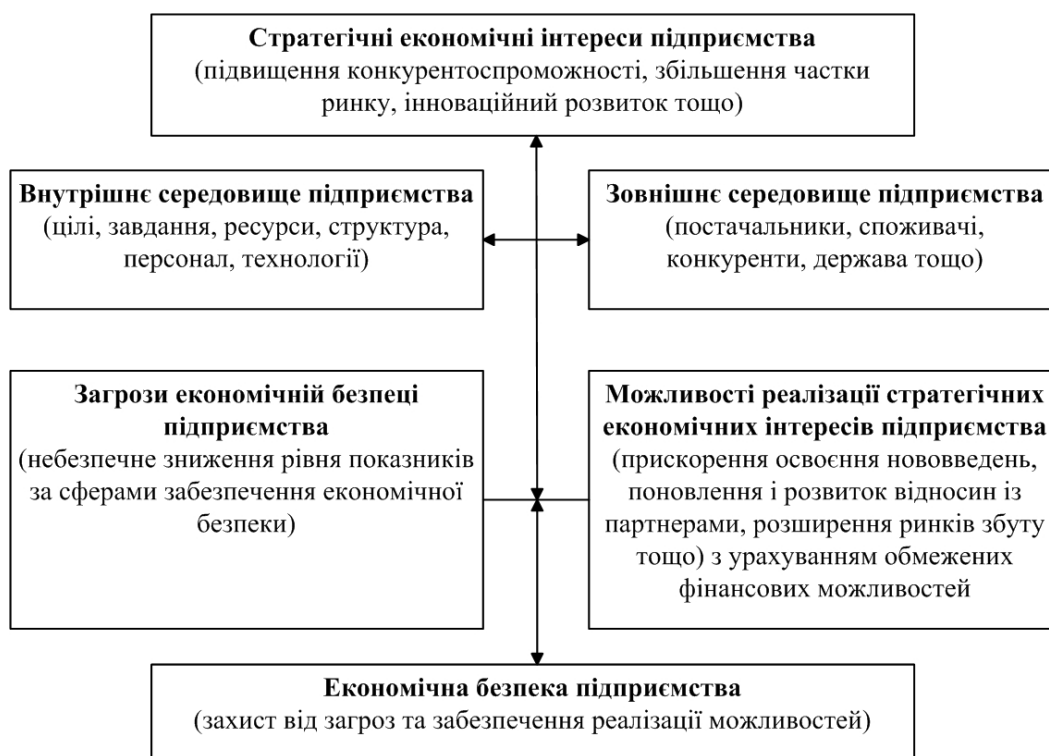


Рис. 4. Система зв'язку між стратегічними економічними інтересами підприємства та його економічною безпекою [22]

Аналізуючи дослідження категорії економічної безпеки, можна зробити висновок, що переважна більшість науковців вважає мету та цілі економічної безпеки підприємства та стратегічні економічні інтереси підприємства взаємопов'язаними поняттями.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, узагальнено економічну безпеку підприємства можна представити як стан суб'єкта господарювання, за якого гарантується реалізація власних стратегічних економічних інтересів, а також захищеність від наявних та потенційних загроз. Про-

аналізувавши різні підходи до визначення поняття «економічна безпека держави – галузі – підприємства», можна зробити висновок, що існує тісний взаємозв'язок між рівнем економічної безпеки підприємства та економічною безпекою країни. Достатній рівень розвитку та безпеки підприємства є невід'ємним елементом ринкової системи господарювання та сприяє створенню ефективної конкурентоспроможної економіки галузі, яка забезпечує більш якісне соціальне забезпечення та є однією з найважливіших умов економічної безпеки країни.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Ареф'єва О.В., Кузьменко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. К.: Європ. ун-т, 2005. 170 с.
2. Білошкурська Н.В., Білошкурський М.В. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємств. Сталий розвиток економіки. 2013. № 2(19). С. 85–89.
3. Бровкіна Ю.О. Підходи до вивчення поняття економічної безпеки підприємства. Економіка: реалії часу. 2015. № 1(17). С. 122–128.
4. Безопасность предпринимательской деятельности: учеб. пособ. / Н.П. Ващекин, М.И. Дзлиев, А.Д. Урсул; Моск. гос. университет коммерции. НИИ устойчивого развития и безопасности; 2-е изд., доп. и перераб. М.: Экономика, 2002. 334 с.
5. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.; за ред. В.М. Геєця. Харків: ІНЖЕК, 2006. 240 с.
6. Гордієнко С.Г. Забезпечення економічної безпеки України Службою безпеки. Економічні злочини: попередження і боротьба з ними. К., 2001. С. 121.
7. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан та стратегія забезпечення. К.: Укрархбудінформ, 2001. 122 с.
8. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємств України. Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: збірник матеріалів наук.-практ. конф. (Київ, 16–17 травня 2001 р.). К.: Європ. ун-т, 2003. С. 146–172.
9. Єднак В.Ю. Світовий досвід розв'язання проблеми забезпечення економічної безпеки. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2009. № 3. С. 51–54.
10. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы. Бизнес Информ. 1999. № 11–12.
11. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб.; 3-є вид., випр. і доп. К.: Знання, 2008. С. 287.
12. Коваленко О.В., Лисенко Л.В. Підходи до визначення поняття економічної безпеки підприємства. URL: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_028.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_028.pdf).
13. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія. К.: Лібра, 2003.
14. Економічна безпека: навч. посіб. / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко. Київ: КНУВС, 2010. 368 с.
15. Ляшенко О.М. Аналітичний огляд сучасних підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства. Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. 2014. № 1(21). С. 254–263.
16. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія. Луганськ: СЛУ ім. В. Даля, 2011. 400 с.
17. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія. К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. 320 с.
18. Піх М.З. Формування економічної безпеки підприємств харчової промисловості: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2016. 318 с.
19. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Донецьк, 2003. 20 с.
20. Економічна безпека: напрями дослідження та її характеристики / Г.І. Рзаєв, Т.Г. Рзаєва, О.О. Синюк. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. № 3. Т. 1. С. 238–246.
21. Сумець О.М., Тумар Б.М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека: навч. посіб. К.: Хай-Тек Прес, 2008. 400 с.
22. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. ... д-ра екон. наук. К., 2010. 39 с.
23. Oxford Advanced Learner's Dictionary. Oxford, 1995. P. 1062.

## КРИТЕРІЇ ДІАГНОСТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЙ

### CRITERIA OF DIAGNOSTICATION OF MANAGEMENT ACTIVITIES CONSTRUCTION BUSINESS ORGANIZATIONS

*Идентифіковано та впорядковано критерії, які сприятимуть систематизації управлінської діяльності будівельних бізнес-організацій. Виявлено характерні негативні симптоми зниження якості управлінської діяльності будівельних бізнес-організацій. Критерії схематично проілюстровано на прикладі діагностування реальної будівельної бізнес-організації. Описано рівні зрілості відповідно до якості управлінської діяльності будівельних бізнес-організацій. Прогнозується, що застосування критеріального підходу дасть змогу ефективно здійснювати моніторинг динаміки поліпшення управлінської практики та проектувати результативні організації відповідно до міжнародних принципів постійного вдосконалення.*

**Ключові слова:** аналіз, будівництво, ефективність, підприємство, управління.

*Идентифицированы и упорядочены критерии, способствующие систематизации управленческой деятельности строительных бизнес-организаций. Выявлены характерные негативные симптомы снижения качества управленческой деятельности строительных организаций. Критерии схематично изображены на примере диагностики реальной строительной бизнес-организации. Описаны уровни зрелости в соответствии с качеством управленче-*

*ской деятельности строительных бизнес-организаций. Прогнозируется, что использование критериального подхода позволит эффективно осуществлять мониторинг динамики улучшения управленческой практики и проектировать результативные самообучающиеся организации согласно международным принципам постоянного совершенствования.*

**Ключевые слова:** анализ, эффективность, предприятие, строительство, управление.

*Identified and well-organized criteria that will help to systematize the management activities of construction business organizations. The characteristic negative symptoms of lowering the quality of management activity of construction business organizations are revealed. The criteria are schematically illustrated by the example of the diagnosis of a real construction business organization. The levels of maturity are described in accordance with the quality of managerial activity of construction business organizations. It is forecasted that application of the criterion approach will allow to effectively monitor the dynamics of improvement of management practice and to design effective self-study organizations in accordance with the existing international principles of continuous improvement.*

**Key words:** analysis, construction, efficiency, enterprise, management.

УДК 338.58:65.014

**Ширяєва Н.Ю.**

к.т.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Одеська державна академія будівництва та архітектури

**Ажаман І.А.**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу Одеська державна академія будівництва та архітектури

**Постановка проблеми.** Науковці у сфері управління будівельною галуззю пропонують корисні теоретико-методичні засади планування, організації, аналізу, прийняття управлінських рішень та контролю виробничо-господарської діяльності будівельних бізнес-організацій. Проте, як показують результати аналізу практичної діяльності, будівельні бізнес-організації недостатньо або неефективно використовують наукові методи, які дають змогу ефективно провести комплексну діагностику менеджменту свого майбутнього розвитку. Це свідчить, по-перше, про розгалужені взаємозв'язки виробництва з наукою; по-друге, значно знижує ефективність стратегічного планування розвитку суб'єктів господарювання в галузі будівництва. Тому опрацювання критеріїв діагностування управлінської діяльності будівельних бізнес-організацій та їх узагальнення представляє науковий та практичний інтерес.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Опрацювання літературних джерел засвідчує наявність численних публікацій з окресленої проблематики.

Так, М.П. Сахацький та А.В. Казанджі, досліджуючи економічну сутність категорій «ефективність управління» та «результативність управління», виділяють їхні відмінні ознаки та фокусують увагу

на тому, що результативна управлінська діяльність постає вагомим чинником успішного функціонування і розвитку підприємства. Вчені визначають, що категорія «результативність управління виробничо-господарською діяльністю підприємства» віддзеркалює певні соціально-економічні здобутки, що отримані внаслідок управлінського впливу й які підлягають оцінці за допомогою системи кількісних та якісних показників [1, с. 140].

Вчені А.І. Рибак та І.Б. Азарова за результатами аналізу причин невдач будівельних проектів у вітчизняному секторі багатоповерхового житлового будівництва роблять висновки, що, незважаючи на умови існування державної підтримки різноманітними програмами, сучасні технології швидкого та дешевого будівництва, банківського кредитування на придбання житла населенням, інвестиційні будівельні проекти в указаній сфері терплять невдачі. На думку вчених, серед причин невдалих інвестиційних будівельних проектів: неякісне планування на початковому етапі проектування; несприятливі обставини; недоліки контролю над зовнішнім та внутрішнім середовищем проекту; неефективна система управління проектом [2, с. 4].

М.А. Окландер та І.А. Педько пропонують методи прогнозування продажів продукції підприємств – виробників бетону: експертну оцінку різних

груп і прогнозу оцінку за аналогією. Вчені визначають залежність від динаміки ретроспективних даних із продажу готових бетонних сумішей та наявності контракту на виробництво бетону. При цьому необхідно використовувати методи прогнозування: множення нормативних поставок на сезонний відсоток і множення рівномірних сезонних поставок на сезонний індекс виробництва бетону в регіоні [3, с. 69]. Безумовно, вказаний науковий підхід значно посилить ділові фінансові показники підприємств – виробників бетону для споживачів.

У наукових працях М.М. Маляр, В.В. Поліщук, М.М. Шаркаді відображено заходи щодо вдосконалення дворівневої нечіткої математичної моделі отримання агрегованої оцінки ризику проекту для об'єднання думок експертів за групами критеріїв в остаточну оцінку та ступінь ризику проекту. Вчені пропонують модель оцінювання ризику відносно рівня безпеки фінансування проекту, що використовує системний підхід на основі нечітких моделей оцінювання проекту залежно від його походження; нечіткої моделі оцінювання галузі економіки, в якій буде реалізований комерційний проект, та агрегованої оцінки ризику проекту [4, с. 50].

Отже, загалом наукові пропозиції вчених сформували певну науково-методичну базу для ефективного діагностування будівельних бізнес-організацій у сфері маркетингу, проектного менеджменту, інформаційних технологій тощо. Проте відсутність єдності поглядів щодо критеріїв комплексного діагностування управлінської діяльності будівельних бізнес-організацій зумовлює визначення критеріїв діагностування управлінської діяльності будівельних бізнес-організацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Завдання якісної управлінської діяльності – досягнення результатів, що вимагає професіоналізму і безперервного вдосконалення управлінської практики будівельних бізнес-організацій. В умовах, коли ділова обстановка швидко змінюється, а споживач має безліч альтернативних пропозицій, менеджмент стає функціонально складним процесом, що потребує ретельного системного аналізу інформації та маркетингових досліджень. Серед стратегічних завдань у системі управління якістю в будівельних підприємствах повинні бути передбачені: питання якості під час вивчення та аналізу будівельної галузі; управління виконанням якісних послуг будівельними бізнес-організаціями; якість рекламної діяльності та ін. Властивості управлінської діяльності будівельних бізнес-організацій: самоорганізація, управлінська циклічність, послідовність дій, відносна змінність, сталість, надійність. Відомо, що зовнішнє середовище здійснює вплив, як закономірно повторювальний, так і випадковий, на внутрішній стан кожної будівельної бізнес-організації як відкритої системи. Щоб

зберегти свою цілісність та здатність до функціонування та розвитку бізнесу, система управління будівельною бізнес-організацією повинна відповідати на кожний негативний вплив відповідною протидією і саме у відповідний час. Таким чином, основною властивістю є швидкість реагування, тобто здатність керівництва до миттєвого реагування на зміни у внутрішньому та зовнішньому оточенні. Зазначене зумовлює використання інструментарію діагностування та впровадження програм щодо вдосконалення менеджменту будівельних бізнес-організацій.

Діагностування – це ретельно продумане оцінювання, результатом якого є узагальнення щодо результативності та ефективності будівельних бізнес-організацій і досконалості їх системи управління якістю.

Діагностування як інструмент управління дає змогу будівельній бізнес-організації отримати всебічну картину своєї діяльності; дізнатися, задоволені чи ні споживачі, персонал, постачальники, суспільство; на цій підставі визначити перспективні напрями вдосконалення свого менеджменту.

Процедура діагностування менеджменту будівельної бізнес-організації передбачає такі дії: 1) аналізування поточної ситуації: необхідно оцінити результативність та ефективність певного процесу менеджменту, для цього необхідно зібрати та проаналізувати дані, що дадуть змогу визначити, які типи проблем виникають найчастіше; охарактеризувати корінні причини проблеми; 2) визначення управлінських рішень: розробляються альтернативні варіанти вирішення проблеми; вибирається оптимальний варіант, який усуває корінні причини проблеми та запобігає повторному її виникненню; 3) оцінювання впливів: необхідно підтвердити, що проблема та її корінні причини усунуті або їхній вплив зменшено; 4) впровадження і стандартизація нового управлінського рішення: неефективний процес повинен бути замінений поліпшеним процесом, що унеможливить повторну появу проблеми та її корінних причин; 5) оцінювання результативності та ефективності процесу після виконання дії з удосконалення: підтверджується результативність та ефективність проекту поліпшення. Якщо результати діагностування показують кризові тенденції менеджменту будівельної бізнес-організації, то необхідно розробити антикризову програму.

Криза менеджменту будівельної бізнес-організації – це стійке порушення організаційних зв'язків, загрозливе руйнуванням в короткостроковому періоді, в умовах браку часу на коригувальні дії. На відміну від проблеми, локалізованої в деяких сферах, криза «розлита» по всьому будівельному підприємству.

Перелік імовірних проблем менеджменту будівельних бізнес-організацій:

1. низька продуктивність праці – як порівняно з компаніями-конкурентами, що працюють на цьому

ж регіональному ринку, так і порівняно з аналогічними підприємствами, що працюють в інших регіонах держави;

2. головний офіс має нераціональну організаційну структуру; в управлінському складі відсутні робочі групи чи проектні команди;

3. неефективна система планування і контролю виконання планів;

4. відсутня стратегія розвитку, заснованих на ній стратегічних і тактичних планів роботи будівельної бізнес-організації;

5. пасивна маркетингова робота, аналіз ринку і конкурентів проводиться рідко, не в повному обсязі; маркетингові результати не є істотним критерієм ухвалення стратегічних, інвестиційних рішень;

6. будівельна бізнес-організація програє у цінах послуг конкурентам;

7. слабка система ухвалення управлінських рішень: виявляється у повільності узгоджень, ухваленні «лоскутних» рішень, у малопродуктивних нарадах;

8. недостатні або перевантажені інформаційні потоки як «по вертикалі», так і «по горизонталі»; відсутній корпоративний інформаційний сайт;

9. великий відсоток морально застарілого устаткування;

10. обсяг дебіторської заборгованості перевищує обсяг кредиторської заборгованості;

11. частка займаного капіталу перевищує частку власного капіталу;

12. слабо розвинутий менеджмент персоналу, немає системи управління розвитком персоналу, керівний кадровий склад формується за галузевим принципом – основним критерієм прийому на роботу служить досвід роботи в галузі, практично немає оновлення персоналу;

13. відсутня система мотивації, яка орієнтована на кінцеві результати як у цілому будівельного підприємства, так і індивідуального внеску працівників;

14. відсутня система професійного розвитку працівників, у тому числі планування кадрового резерву з контингенту молодих працівників;

15. ігнорування щодо виявлених недоліків, невиконання завдань і планів, слабкий попит із підлеглих за погану роботу;

16. погано організована система обміну досвідом між будівельною бізнес-організацією та зацікавленими сторонами.

Метою діагностування є висновки, які орієнтовані на управлінські дії керівництва щодо інвестування ресурсів у розвиток бізнесу, а також в удосконалення менеджменту будівельної бізнес-організації.

Критерії 1–5 умовно характеризують групу «можливості» будівельної бізнес-організації. До групи «можливості» віднесені такі критерії:

1. лідируюча роль керівництва будівельної бізнес-організації (індикатори: визначення керівниками призначення організації, стратегії її розвитку, цінностей та норм етики, демонстрація на власному прикладі прихильності культури якості; участь керівників у роботі зі споживачами, партнерами та іншими зацікавленими сторонами; визначення і підтримка керівниками інновацій та змін в організації);

2. політика і стратегія бізнес-організації (індикатори: стратегічне планування розвитку; планування досконалості; активна кадрова політика);

3. орієнтація на персонал (індикатори: кваліфікація; спілкування працівників; мотивація; модель робочого часу; напрями вдосконалення);

4. партнерство та ресурси (індикатори: партнери та постачальники; фінансові ресурси; інфраструктура і матеріальні ресурси);

5. процеси продукції та послуг (індикатори: систематичне проектування та менеджмент процесів; проектування і розроблення продукції на основі очікувань споживачів; просування продукції на ринок; виробництво, постачання та майбутнє обслуговування продукції та послуг).

Далі діагностується група критеріїв «результати» (6–9). Оцінка проводиться по значеннях досягнутих показників за останні три-п'ять років; порівняння з показниками інших будівельних підприємств, включаючи найкращі. Група «результати» містить такі критерії:

6. задоволеність споживачів якістю будівельної продукції чи послуг (індикатори: сприйняття споживачами організації, якості її продукції; робота організації щодо зростання задоволення споживачів);

7. задоволеність персоналу (індикатори: сприйняття персоналом своєї роботи; робота організації щодо зростання задоволеності персоналу);

8. вплив будівельної бізнес-організації на суспільство (індикатори: сприйняття суспільством діяльності організації; робота щодо зростання задоволення суспільства).

9. ділові результати роботи будівельної бізнес-організації (індикатори: фінансові показники; якість продукції та інші нефінансові показники).

Розробляючи позиції висновків за критеріями діагностування, необхідно зосередити увагу на проблемних симптомах, що, ймовірно, мають місце у реальній діяльності досліджуваної бізнес-організації.

Далі результати діагностування управлінської діяльності будівельної бізнес-організації відображають схематично. На рис. 1 наведено приклад, де наглядно простежується другий рівень зрілості управлінської діяльності, тобто система менеджменту певної будівельної бізнес-організації має потенціал для розвитку, проте ці можливості реалізуються неефективно.

Далі, використовуючи інформацію, наведену в табл. 1, узагальнюють висновки за результатами

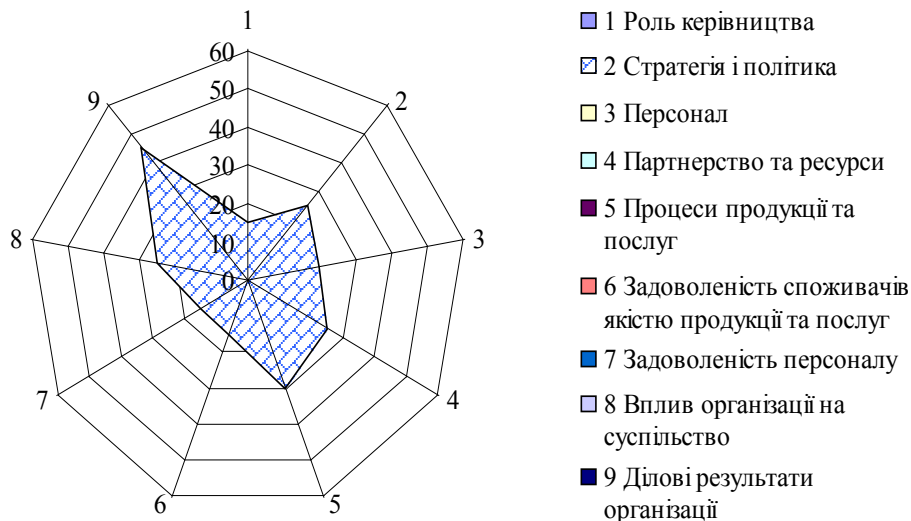


Рис. 1. Ілюстрація результатів діагностування управлінської діяльності будівельної бізнес-організації

Таблиця 1

**Рівні зрілості менеджменту будівельної бізнес-організації**

Рівень	Кількість балів	Характеристика рівня розвитку (зрілості)
I	(0-20)	Управлінська діяльність здійснюється безсистемно, цілі не визначені або дуже розпливчаті. Для подальшого розвитку необхідно в корені переглянути принципи ведення бізнесу.
II	(21-40)	Управлінська діяльність має потенціал для розвитку, проте ці можливості реалізуються слабо. Керівництву необхідно, проявивши ініціативу, виразно визначити цілі і розробити стратегію розвитку системи менеджменту на основі якості.
III	(41-60)	Управлінська діяльність сформувалася. Необхідно акцентувати увагу на оптимізації бізнес-процесу і поліпшенні якості на кожному його етапі. Удосконалюючи систему управління, необхідно враховувати важливість споживача і важливість персоналу.
IV	(61-80)	Постійне вдосконалення управлінської діяльності ведеться за більшістю напрямів. Необхідно підтримувати динаміку поліпшень і почати перетворення проблемних сфер діяльності, що залишилися, використовуючи бенчмаркінг та інші стратегії вдосконалення.
V	(81-100)	Досягнуті максимальні результати по всіх напрямках управлінської діяльності, система менеджменту є еталонною.

діагностування, визначається, на якому рівні розвитку (зрілості) знаходиться менеджмент будівельної бізнес-організації.

**Висновки з проведеного дослідження.**

На підставі проведених досліджень узагальнено критерії діагностування управлінської діяльності будівельних бізнес-організацій. Майбутні дослідження спрямовані на вдосконалення функціональних напрямів управлінської діяльності для зростання їхньої якості.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Сахацький М.П., Казанджі А.В. Теоретико-методичні засади оцінки результативності управління виробничо-господарською діяльністю підпри-

ємства. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. Вип 1(22). С. 135–141. ISSN: 2306-4994.

2. Рибак А.І., Азарова І.Б. Аналіз ризиків будівельних проектів у галузі житлового будівництва. Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами». 2014. № 3(1046). С. 3–7. ISSN 2311-4738.

3. Окландер М.А., Педько І.А. Методи експертних і прогнозних оцінок обсягів збуту промислових підприємств. Механізм регулювання економіки. 2016. Вип. 1. С. 69–77.

4. Маляр М.М., Поліщук В.В., Шаркаді М.М. Модель інформаційної технології оцінювання ризику фінансування проектів різного походження. Радіоелектроніка, інформатика, управління. 2017. Вип. 2(41). С. 44–52. ISSN 1607-3274.

## МЕНЕДЖМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ АКТИВОВ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

### INFRASTRUCTURE ASSET MANAGEMENT IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY

*В процессе функционирования инфраструктурных активов чрезмерное воздействие транспортных вибраций, водных, тепловых и низкотемпературных нагрузок приводит к существенному снижению нормативных критериев их безопасности и преждевременному физическому износу. Увеличение количества сейсмических колебаний, пожаров, наводнений нарушает целостность и стабильность инфраструктурных активов. В условиях тенденций высоких рисков и сбоев физической устойчивости элементов инфраструктурных активов выявлены недостатки в их конструктивных решениях без учета принципов ресурсосбережения. Предложены альтернативные конструктивные решения покрытий, изготовленных из фигурных элементов мощения с измененной геометрической формой основания; при этом эксплуатационные характеристики позволят сохранить длительный жизненный цикл элементов инфраструктурных активов.*

**Ключевые слова:** актив, инфраструктура, жизненный цикл, менеджмент, строительство, устойчивость.

*У процесі функціонування інфраструктурних активів надмірний вплив транспортних вібрацій, водних, теплових і низькотемпературних навантажень призводить до істотного зниження нормативних критеріїв їх безпеки та передчасного фізичного зносу. Збільшення кількості сейсмічних коливань, пожеж, повеней порушує цілісність і стабільність інфраструктурних активів. В умовах тенденцій високих ризиків і збоїв*

*фізичної стійкості елементів інфраструктурних активів виявлено недоліки в їхніх конструктивних рішеннях без урахування принципів ресурсозбереження. Запропоновано альтернативні конструктивні рішення покриттів, виготовлених із фігурних елементів мощення зі зміненою геометричною формою підстави; при цьому експлуатаційні характеристики дадуть змогу зберегти тривалий життєвий цикл елементів інфраструктурних активів.*

**Ключові слова:** актив, будівництво, інфраструктура, життєвий цикл, менеджмент, сталість.

*In the process of exploitation of road assets, the excessive impact of transport vibrations, water-heat and low-temperature loads, soil washing leads to a significant reduction in the regulatory criteria for their safety, premature technical wear of surface plates, cracks, unevenness, lowering. Increasing the number of seismic fluctuations and floods violates the integrity and stability of road systems. In the conditions of high-risk trends and failures of physical constancy of the elements of infrastructure systems, imperfection of their constructive solutions takes place without taking into account the principles of resource conservation. Alternative design solutions of coatings, made from figured elements of paving with the changed geometric form of the base are offered; while the operational characteristics will save a long life cycle of elements of infrastructure assets.*

**Key words:** assets, construction, infrastructure, life cycle, management, sustainability.

УДК 625.88

**Ширяева Н.Ю.**

к.т.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга  
Одесская государственная академия строительства и архитектуры

**Думанская В.В.**

к.т.н., доцент кафедры начертательной геометрии и черчения  
Одесская государственная академия строительства и архитектуры

**Постановка проблемы.** Физический износ инфраструктурных активов, в том числе строительных материалов и конструкций объектов архитектуры, инженерных сетей и оборудования, тротуарных, дорожных и аэродромных покрытий, во многих странах требует их улучшения [1]. Капитальный ремонт тротуаров, строительство и дальнейшее обслуживание инфраструктурных активов требуют их технологической реновации [2]. Государственные инициативы не всегда сосредоточены на страховании проектов государственной инфраструктуры [3]. Природно-климатический прессинг ураганов и пожаров в Америке, землетрясения в Мексике и на Ближнем Востоке, экстремальные циклоны и наводнения в Австралии, Азии и Африке демонстрируют мощное давление разрушительных последствий инфраструктурных систем. В этих условиях инженерно-техническое обновление и модернизация элементов инфраструктурных объектов предусматривают приоритетность и взаимосвязь с крупными капиталовложениями; однако, по мнению специалистов, в национальных зако-

нопроектах имеются определенные недостатки такого контекстно-зависимого взаимодействия [4]. В условиях тенденций высоких рисков и сбоев физической устойчивости инфраструктурных активов среди проблем также имеет место несовершенство их конструктивных решений без учета принципов ресурсосбережения и цифровых технологий [5; 6]. Возможно, такое явление связано со старением интеллектуального капитала или отсутствием междисциплинарных знаний. Например, имеются случаи недостаточного уровня знаний и практических навыков выпускников в области строительства, машиностроения, геотранспорта, дистанционного зондирования, управления строительными проектами [7; 8].

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исторический обзор развития методов проектирования дорожных покрытий в инфраструктурных активах представлен в [9]. Внедрение французского дизайнера асфальтобетонного покрытия для покрытий в Великобритании предлагает обеспечить стабильное и оптимальное решение

по стоимости их жизненного цикла. Однако для использования этих материалов необходимы детальные лабораторные исследования для оценки свойств материала и их влияния на конструкцию брусчатки в Великобритании, спецификации материалов и требования к техническому обслуживанию. Исследуются принципы проектирования асфальта в Великобритании и Франции с учетом спецификаций материалов, загрузка грузов и изменения окружающей среды [10]. Изучено влияние агента при переработке образцов асфальтовой смеси, в результате разработана методика оценки вязкости асфальта и ее тенденции к старению [11]. Крыши являются важными составляющими зданий и могут быть спроектированы и/или модернизированы с фотоэлектрическими системами (PV) и зеленой крышей (GR) для производства энергии и улучшения управления стоком. Анализ показывает, что система GR-PV представляет собой инвестиции с низким уровнем риска, что приводит к снижению энергии и времени окупаемости выбросов углерода по сравнению с отдельными системами GR и PV [12]. Существует тенденция прорыва инновационных технологий с использованием вторичных строительных материалов для дорожных инфраструктурных активов. Показано, что такие технологии повышают их стабильность и экономию средств в ремонтных и реставрационных работах, но их долговечность не была доказана во времени [13]. Прочность омоложенных асфальтобетонных покрытий зависит от количества рециркуляционного агента [14]. В качестве устойчивых композитов асфальтовой смеси ученые предлагают ввести масло *Pongamia* и композитное касторовое масло [15]. Среди технологий переработки практический интерес представляет смесь на основе электронных отходов, которая позволяет снизить выбросы в атмосферу [16]. Исследуется гипотеза соотношения жесткости дорожных поверхностей дорог в сельской местности и их безопасности в эксплуатации, в частности в чрезвычайных ситуациях. Результаты подтвердили это отношение [17]. В рамках программы исследований концепций энергетических покрытий тротуаров, теплых или полутеплых тротуаров проведены лабораторные испытания по изучению старения поведения смешанных асфальтов в разных циклах нагревания, охлаждения и увлажнения. Результаты показали, что старение энергии уменьшается, что не является чрезвычайно критическим; использование такого энергоконцепта является простым решением для снижения выбросов CO<sub>2</sub> и увеличения срока годности дорожных инфраструктурных активов [18]. Специалисты предложили технологию декоративного печатного бетона для восстановления покрытий, имитирующих цвет и текстуру натуральных материалов. Технология позволяет полностью

удовлетворить архитектурные требования строений и элементов ландшафтного дизайна [19].

Обзор методов оценки и мониторинга объектов инфраструктурных активов. Количество научных исследований по оценке и мониторингу состояния систем инфраструктуры, включая последствия стихийных бедствий, возросло. Например, проводятся научные мониторинговые исследования с целью разработки оптимальных решений для увеличения их долговечности в условиях частых наводнений [20]. Активно обсуждаются технологии цифрового страхования рисков, негативно влияющих на изменение инфраструктуры, в том числе дорожных покрытий [21]. Практическая ценность инновационных идей приведена в [22], где внимание фокусируется на том, чтобы предоставить широкий спектр идей и вариантов для улучшения экологической устойчивости в течение всего цикла проектов автомобильного транспорта (системное планирование, проектирование и проектирование, строительство и эксплуатация и техническое обслуживание) на основе показателей экологической устойчивости, выделения экологически безопасных продуктов и материалов для дорожного строительства. Устойчивый экономический рост в странах с низким и средним уровнями дохода является ключом к сокращению бедности и совместному процветанию, которое частично зависит от надежных и безопасных транспортных систем. Дорожные и шоссейные системы обеспечивают критическую роль в создании и поддержании желаемого качества их жизни. В развивающихся странах предложен метод профилактического обслуживания и реабилитации как альтернативный инструмент оценки и мониторинга аэродромных тротуаров. С помощью этого метода управления возрос жизненный цикл аэродромных тротуаров [2]. Использование методов дистанционного зондирования открыло новые возможности за короткое время осуществить оценку асфальта больших площадей. Хотя методы дистанционного зондирования никогда не могут полностью заменить традиционные геотехнические методы, однако они дают возможность уменьшить количество или размер областей, требующих «визитов» к месту или ручных методов [8]. Для ускоренного тестирования дорожных систем разработаны мобильные тренажеры [23]. Предложено инновационное программное обеспечение, с помощью которого появилась возможность проанализировать не только текущее состояние тротуара, но и предоставить прогноз будущих показателей на основе ожидаемых значений движения [24]. Для прогнозирования и регулирования технического состояния отдельных строительных конструкций, зданий и сооружений ученые предлагают методологию апостериорной информации, по которой строятся кривые эксплуатации для



каждого из значимых показателей эксплуатационной годности. Внедрение такой методологии обеспечит надежную эксплуатацию зданий жилого фонда при минимальных затратах [25].

**Изложение основного материала исследования.** Среди показателей развития инфраструктурных активов – состояние автомобильных и пешеходных дорог. В Украине состояние элементов инфраструктурных объектов требует постепенного развития. Так, по данным Global Competitiveness Index 2017–2018, Украина по качеству дорог занимает 130-е место из 137. Однако при этом отмечается, что в общем рейтинге развития транспортной инфраструктуры Украина занимает 87-е место. В разрезе областей Украины, по данным Полесского фонда международных и региональных исследований, интегральный индекс развития транспортных активов колеблется от 0,887 до 1,112; города Одессы – 0,951 (17-е место из 22); Хмельницкого – 1,112 (1-е место) [26]. В 2018 г. в Украине утверждена национальная транспортная стратегия Drive Ukraine – 2030, которая ориентирована «не тільки на вирішення проблем сьогодення, а й на створення нової інфраструктурної реальності» [27]. С учетом выше описанных научно-практических достижений эксплуатационных условий и потенциальных высоких рисков, исследования ученых в строительной отрасли ориентированы на поиск эффективных конструктивно-технологических решений инфраструктурных активов, в том числе дорожных покрытий, в частности тротуарных, автостоянок, различных площадок из фигурных элементов мощения, что позволит сохранить продолжительность и стоимость их жизненного цикла. На рис. 1 представлен образец фигурного элемента мощения с девятью зубчатыми пирамидальными элементами в основе, имеет в плане форму квадрата со стороной 120 мм. Все зубчатые элементы в основе ФЭМ одинаковые, имеют вид правильной пирамиды и четыре грани. Угол при вершине пирамиды равен 90° мм, поэтому сторона пирамидального элемента – 40 мм, а высота – 20 мм.

Чтобы не допустить перерасхода бетона на пирамидальные элементы, решено уменьшить объем призматической части плитки на величину объема рифленой основы предложенных ФЭМ, то есть при изготовлении ФЭМ необходимо умень-

шить высоту боковой грани. Для определения высоты боковой грани в образце на рис. 1 из объема традиционной плитки (с теми же формой и параметрами в плане, но с высотой боковой грани 50 мм) вычли объем пирамидальных элементов в основе и получили необходимый объем призматической части этого образца.



**Рис. 1. Фигурный элемент мощения с рифленой основой из девяти зубчатых элементов пирамидальной формы**

Далее рассчитали необходимую высоту боковой грани, которая составила 43,3 мм. Результаты измерений сведены в табл. 1.

По нашему мнению, экспериментальные ФЭМ с рифленой основой имеют преимущества по сравнению с традиционной формой плитки с плоским основанием. Увеличение площади основания находится в контакте с нижележащими конструктивными слоями, также дополнительное уплотнение конструктивных слоев за счет рифленой формы основания позволит увеличить несущую способность покрытия и уменьшить проседание плитки. Предполагается, что рифленая основа будет препятствовать продольному смещению ФЭМ; также, как показали лабораторные эксперименты, устройство ФЭМ на нижележащий конструктивный слой не добавляет сложностей. Для подтверждения гипотезы запланированы исследования в полевых условиях с пятью экспериментальными участками: первый – покрытие из традиционной плитки с плоским основанием; второй – покрытие из плиток с пирамидальной основой; третий, четвертый и пятый участки – покрытие из плиток с пирамидальной основой в соответствии со вторым, пятым и девятым зубчатыми элементами.

Таблица 1

**Сравнение высоты экспериментальных образцов**

Тип плитки	Традиционная плитка	ФЭМ с пирамидальными зубчатыми элементами, количество			ФЭМ с призматической основой
		1	5	9	
номер образца	образец № 1	образец № 2	образец № 3	образец № 4	образец № 5
высота боковой грани плитки, h, мм	50	49,3	46,3	43,3	30

Известно, что в условиях физической эксплуатации нагрузка действует на все части плитки. В предыдущих исследованиях изучались экспериментальные нагрузки только на центральную часть ФЭМ с пирамидальной основой. Однако исследования нагрузок, действующих на контуры образцов, ранее не проводились. Учитывая такой пробел, в дальнейшем запланированы эксперименты по изучению влияния нагрузки с эксцентриситетом на покрытие из плиток с разным основанием: пирамидальным, рифленным и плоским. Внимание будет акцентировано на определении параметров вертикальных смещений ФЭМ по краям плитки. Также планируется определение величины нагрузки, которая приводит к эксплуатационному проседанию плитки, и средней плотности нижележащего конструктивного слоя. Ожидается, что определение перечисленных параметров позволит узнать о возможности экспериментальных покрытий сохранить ровную бездефектную поверхность в течение длительного жизненного цикла и, как следствие, их финансовую стоимость.

#### **Выводы проведенного исследования.**

На этапе цифровой научно ориентированной эры строительная отрасль переходит на новый уровень университетских и деловых партнерств в глобальных программах устойчивого развития, в том числе совершенствование инфраструктурных систем. Это требует активации экспоненциального обучения и междисциплинарных исследований, которые будут способствовать реализации программ градостроительной деятельности, направленных на совершенствование устройства, эксплуатации и реабилитации инфраструктурных систем.

Скорость развития цифровых технологий, таких как дистанционное зондирование, углубленная аналитика, автономные операции, комплексное планирование и контроль, требует качественного совершенствования университетских образовательных программ и интеллектуального капитала преподавательского состава, повышает требования к результатам обучения студентов инженерных и других специальностей, связанных с управлением инфраструктурными системами.

Предложены альтернативные конструктивные решения покрытий, изготовленных из фигурных элементов мощения с измененной геометрической формой основания; при этом эксплуатационные характеристики позволяют сохранить длительный жизненный цикл покрытия.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Strategic Infrastructure 2014. – Reports. – World Economic Forum.
2. Muhammad Irfan, Muhammad Bilal Khurshid, Shahid Iqbal, Abid Khan. Framework for airfield pavements management – an approach based on cost-effectiveness analysis. Citation of Eur. Transp. Res. Rev. 2015. № 7(13).

3. The Global Risks Report 2018. – Reports. – World Economic Forum.

4. Mark Senkevics. 2018. Citation of article. De-risking climate challenges.

5. Ширяева Н.Ю. Проблематика і завдання менеджменту та маркетингу будівельних організацій. Economy and society modern foundation for human development. Proceeding of the Conference Leipzig university. 2016. С. 130.

6. Петрищенко Н.А., Серьогіна Н.В., Унтілов А.О. Тенденції розвитку будівельних підприємств. Альманах науки. 2018. № 6/1(15). С. 47–49.

7. Lin, J.-D., Ho, M.-C. A comprehensive analysis on the pavement condition indices of freeways and the establishment of a pavement management system. Citation of Journal of Traffic and Transportation Engineering (English Edition). 2016.

8. Schnebele, E., Tanyu, B.F. Cervone Review of remote sensing methodologies for pavement management and assessment. Citation of G. et al. Eur. Transp. Res. Rev. 2015. № 7(7).

9. Pereira, P., Pais, J. Main flexible pavement and mix design methods in Europe and challenges for the development of an European method, Journal of Traffic and Transportation Engineering (English Edition). 2017.

10. Bachar Hakim, Iswandar Widyatmoko, Carl Fergusson, John Richardson. UK airfield pavement design using French asphalts. Citation of Proceedings of the Institution of Civil Engineers – Transport. 2014. Volume 167. Issue 1. P. 27–35.

11. Ilaria Menapace, Lorena Garcia Cucalon, Fawaz Kaseer, Eyad Masad, Amy Epps Martin. Application of Low Field Nuclear Magnetic Resonance to evaluate asphalt binder viscosity in recycled mixes. Citation of Construction and Building Materials. 2018. 170. P. 725–736.

12. Ali Jahanfar, Brent Sleep, Jennifer Drake. Energy and Carbon-Emission Analysis of Integrated Green-Roof Photovoltaic Systems: Probabilistic Approach. Citation of Journal of Infrastructure Systems. 2017. № 24(1):04107044.

13. Nicholls J.C., M. Wayman, K. Mollenhauer, C. McNally, A. Tabaković. A. Varveri, S. Cassidy, R. Shahmohammadi, R. Taylor. Effects of using reclaimed asphalt and/or lower temperature asphalt on availability of road network. Conference: Transport Research Arena, TRA 2014. At: Paris, France. Volume: Proceedings of the transport research arena 2014. DOI: 10.1201/b18538-83.

14. Fawaz Kaseer, Lorena Garsia Cucalon, Edith Arambula, Jon Epps. Practical tools for optimizing recycled materials content and recycling agent dosage for improved short-and long-term Performance of rejuvenated binder blends and mixtures. Asphalt Paving Technology: Association of Asphalt Paving Technologists- Proceedings of the Technical Sessions. March 2018.

15. Pratik Nayak & Umesh C. Sahoo. A rheological study on aged binder rejuvenated with Pongamia oil and Composite castor oil, International Journal of Pavement Engineering. 2015. DOI: 10.1080/10298436.2015.1103851.

16. Senthil Kumar Kaliyavaradhan, Arjun Ramakrishna Kurup. Novel Fibrous Concrete Mixture Made from Recycled PVC Fibers from Electronic Waste. Journal of Hazardous, Toxic, and Radioactive Waste. 2017. № 21(2).

17. Sikai Chen, Tariq Usman Saeed, Samuel Labi. Impact of road-surface condition on rural highway safety: A multivariate random parameters negative binomial approach. *Analytic Methods in Accident Research*. September 2017.
18. Raab C., Camargo I., Partl M.N. Ageing and performance of warm mix asphalt pavements, *Journal of Traffic and Transportation Engineering (English Edition)*. 2017.
19. Елькин А.В., Запорожан И.Д., Выровой В.Н. Декоративный печатный бетон для реставрации дорожных покрытий в аутентичной архитектуре города Одессы. Проблемы та перспективи розвитку будівельного комплексу м. Одеси: зб. тез II наук.-практ. конф. (вересень 2018 р.). С. 76–77. ISBN 978-617-7195-70-1.
20. Sultana M., Chai G., Chowdhury S., Martin T. Deterioration of flood affected Queensland roads – an investigative study. *International Journal of Pavement Research and Technology*. 2016.
21. URL: <https://www.the-digital-insurer.com/natural-catastrophe/>.
22. Montgomery R., Schirmer H.Jr., Hirsch, A. Improving Environmental Sustainability in Road Projects. Citation of Environment and natural resources global practice discussion paper; no. 2. World Bank, Washington, DC, 2015.
23. Manfred N. Partl, Christiane Raab, and Martin Arraigada. Innovative asphalt research using accelerated pavement testing, *Journal of Marine Science and Technology*. 2015. Vol. 23. № 3. P. 269–280.
24. Ninat Morova, Serbal Terzi, Süleyman Gökova, Mustafa Karaşahim. Pavement Management Systems Application with Geographic Information System Method. *Journal of Natural and Applied Sciences*. 2016. Vol. 20. Issue 1.
25. Клименко Є.В. Актуальні проблеми збереження житлового фонду. Проблеми та перспективи розвитку будівельного комплексу м. Одеси: зб. тез II наук.-практ. конф. Одеськ. держ. акад. будівн. та арх-ри. 2018. С. 81–82.
26. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/13246.pdf>.
27. URL: <https://mtu.gov.ua/files/projects/str.html>.

## ТРАКТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ TREATMENT OF ECONOMIC CATEGORY OF MANUFACTURING POTENTIAL

*У статті розглянуто та проаналізовано трактування терміна «виробничий потенціал». Найголовнішою частиною успішного функціонування підприємства є виробничий потенціал. На основі аналізу економічної літератури сформовано таблицю з найпоширенішими трактуваннями виробничого потенціалу. Запропоновано нове трактування виробничого потенціалу. Проаналізовано зовнішні та внутрішні чинники, які мають вплив на виробничий потенціал. Приведено складники, які входять до внутрішніх та зовнішніх чинників. Розглянуто складники виробничого потенціалу. Зроблено висновки на основі проведеного дослідження.*

**Ключові слова:** виробничий потенціал, ресурси, потенціал, підприємство, стратегія, елементи, виробництво, ринок, інформація, розробки, чинники, вплив.

*В статье рассмотрены и проанализированы трактовки термина «производственный потенциал». Одной из главных частей успешного функционирования предприятия является производственный потенциал. На основе анализа экономической литературы сформирована таблица с наиболее распространенными трактовками производственного потенциала. Предложена новая трактовка производственного потенциала. Проанализированы внешние и*

*внутренние факторы, которые влияют на производственный потенциал. Приведены составляющие, входящие во внутренние и внешние факторы. Рассмотрены составляющие производственного потенциала. Сделаны выводы на основе проведенного исследования.*

**Ключевые слова:** производственный потенциал, ресурсы, потенциал, предприятие, стратегия, элементы, производство, рынок, информация, разработки, факторы, влияние.

*The article considers and analyzes the interpretation of the term "production potential". One of the most important part of a successful operation of an enterprise is the production potential. On the basis of the analysis of economic literature, a table was drawn up with the most common interpretations of production potential. A new interpretation of the "production potential" was proposed. The external and internal factors influencing the production potential are analyzed. The components that are part of the internal and external factors are presented. The components of production potential were considered. Conclusions are made on the basis of the conducted research.*

**Key words:** production potential, resources, potential, enterprise, strategy, elements, production, market, information, development, factors, influence.

УДК 339.92

**Яковлев В.І.**

аспірант

Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Постановка проблеми.** Серед проаналізованої наукової літератури немає чіткого розуміння трактування виробничого потенціалу, багато науковців його трактують як економічний потенціал або потенціал підприємства. Існує певне нерозу-

міння щодо складників виробничого потенціалу та чинників, які впливають на нього.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням виробничого потенціалу займалося дуже багато вчених. Зокрема, слід відзначити

праці таких учених, як: А.І. Яковлев, О.П. Косенко, П.Г. Перерва, Н.М. Побережна, Н.С. Краснокутська, О.І. Анчишкін, О.С. Федонін, Л.М. Дідик, О.О. Гетьман, М.Ф. Гончар, Н.Г. Метеленко та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз та узагальнення поняття «виробничий потенціал», розкриття його складових елементів, а також аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників, які впливають на виробничий потенціал підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічні процеси перетворення в Україні характеризуються суттєвими змінами умов господарювання вітчизняних підприємств. Саме майно підприємства (активи) є основою виробничого потенціалу підприємства, його оцінка необхідна для розуміння можливостей підприємства на ринку.

Метою функціонування кожного підприємства є нарощення виробничих потужностей, а центральною ланкою у цьому процесі є виробничий потенціал підприємства; за його допомогою підприємство може підвищувати рівень конкурентоспроможності та демонструвати позитивну динаміку у підвищенні прибутковості підприємства.

Дієздатність потенціалу підприємства забезпечується цілеспрямованим приведенням у дію суб'єктами господарювання наявних снуючих структурних елементів (ресурсів) і визначається у процесі економічної діяльності підприємства. В умовах виробництва на функціонування потенціалу впливають безліч об'єктивних і суб'єктивних чинників, серед яких слід виділити: склад і сучасний стан системи наявних ресурсів; ступінь відповідності складників потенціалу стратегічним цілям і завданням підприємства; його здатність забезпечувати стійкість господарської системи до впливу зовнішнього середовища та її внутрішню гнучкість (здатність до адаптації) [1].

Термін «потенціал» походить від латинського слова *potentia*, українською перекладається як

можливість, потужність, джерела, запаси. Слід зазначити, що термін «потенціал» також трактується як фізична характеристика, яка характеризує запаси енергії, або як ступінь потужності по відношенню до будь-чого. У широкому сенсі потенціал застосовується до багатьох наукових сфер та діяльності виробництва, винятком не стали й економічні науки.

Дослідження потенціалу в теоретичному та практичному плані перш за все визначається його роллю у відтворенні господарства країни, у відтворенні соціально орієнтованої економіки. Більш повне використання потенціалу є ключовим завданням інтенсифікації економіки країни та її підприємств [2].

Масштабні інвестиційні проекти та впровадження нових інноваційних процесів позитивно впливають на динаміку росту потенціалу підприємства. Потенціал підприємства – це складна та динамічна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежать ефективність економіки, темпи та якість її зростання [3].

Слід зазначити, що в науковій літературі дуже часто під потенціалом підприємства розуміють «виробничий потенціал», тому доцільним буде визначити, що виробничий потенціал входить до структури потенціалу підприємства.

Потенціал є базовим елементом підприємства, що об'єднує в собі цілі, рушійні сили і джерела його розвитку. Нині серед науковців немає чіткого розуміння поняття «виробничий потенціал», дуже часто в науковій літературі виробничий потенціал трактують як економічний потенціал, тому існують певна неузгодженість та нерозуміння.

На підставі огляду наявних літературних джерел наведено основні трактування виробничого потенціалу.

На думку П.Г. Перерви та Н.П. Побережної, виробничий потенціал розкриває сутність внут-

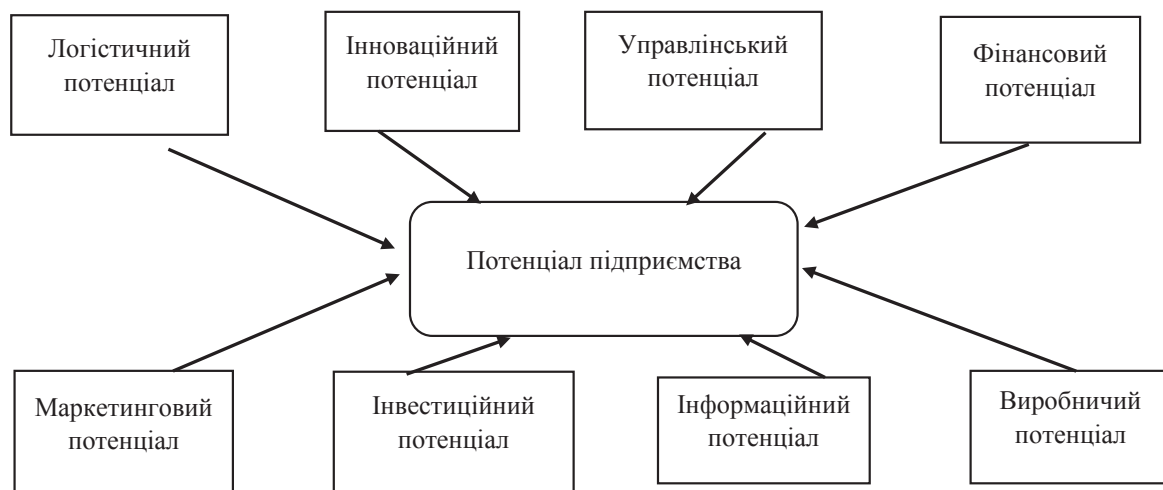


Рис. 1. Потенціал підприємства

**Трактування поняття «виробничий потенціал»**

Автор	Трактування
С.О. Іщук [12]	Виробничий потенціал – це складна, організована, динамічна система, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни, визначені ринком
А.І. Яковлев, О.П. Косенко [10]	Виробничий потенціал – це граничний потенціал створювати продукцію, сприймати вже створену продукцію і вчасно відмовлятися від застарілої продукції
О.І. Анчишкін [13]	Виробничий потенціал це сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми і чинники виробництва
Н.М. Побережна [6]	Виробничий потенціал – це властивості підприємства забезпечувати розвиток та здійснення виробничої діяльності згідно з компетенціями як наявними можливостями внутрішнього середовища та умовами, очікуваннями й обґрунтованими вимогами зовнішнього оточення, що забезпечується ефективним використанням економічних ресурсів
Т.О. Бабан [14]	Виробничий потенціал – це сукупність виробничих ресурсів з урахуванням їх обсягу, структури, технічного рівня та якості
Н.Г. Метеленко [5]	Виробничий потенціал – це інтегрована система функціонуючих та потенційних можливостей структурованої сукупності виробничих ресурсів промислового підприємства, яка сформована на основі системного підходу та здатна забезпечити розширене виробництво конкурентоспроможної продукції, отримувати максимальний ефект від операційної діяльності підприємства за допомогою підприємницьких здібностей персоналу для забезпечення сталого економічного розвитку промислового підприємства та задоволення корпоративних і суспільних інтересів
М.Ф. Гончар [21]	Під виробничим потенціалом підприємства варто розуміти впорядковану сукупність можливостей розвитку підприємства і чинників виробництва, необхідних для реалізації виробничої стратегії розвитку підприємства
Л.М. Гаєвська, О.В. Чернова [7]	Виробничий потенціал являє собою систему, яка складається з елементів, які в процесі виявлення продукції виконують різного роду функції, що притаманні будь-якій системі
О.К. Добикіна [15]	Виробничий потенціал – це здатність виробничої системи виробляти матеріальні блага, використовуючи ресурси виробництва
Н.І. Сарай [11]	Виробничий потенціал підприємства – це його можливості щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури й якості в потрібній споживачам кількості
О.С. Федонін [16]	Виробничий потенціал – це сукупність ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
В. Архангельський [17]	Виробничий потенціал – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі
А.Е. Воронкова [19]	Виробничий потенціал являє собою сукупність виробничих ресурсів, об'єднаних у процесі виробництва, що володіють певними можливостями у сфері виробництва матеріальних благ і послуг
Л.М. Дідик [18]	Виробничий потенціал – це наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання чинників виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг)
О.О. Гетьман [19]	Виробничий потенціал підприємства – це можливості підприємства щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури й якості в потрібній споживачам кількості
З.Є. Шершньова [22]	Сукупність накопичених ресурсів та їх використаних і невикористаних потенційних можливостей у сфері виробництва матеріальних благ та послуг для найбільш повного задоволення потреб суспільства
А.Е. Воронкова [20]	Виробничий потенціал – сукупність вартісних та натурально-речовинних характеристик виробничої бази, яка виражається в потенційних можливостях виробляти продукцію певного складу, технічного рівня й якості в необхідному обсязі
О. Коломицева, Н. Васюк [8]	Виробничий потенціал – це сукупність ресурсів, які перебувають в її розпорядженні, для відтворювальної діяльності

рішнього середовища підприємства та впливає на зовнішнє середовище [9], але воно не досить точне, тому що існує ймовірність, що зовнішнє середовище підприємства теж може впливати на внутрішнє.

На нашу думку, виробничий потенціал – це система складників, яка забезпечує виробництво конкурентоспроможної продукції на основі ресурсів

підприємства для зміцнення позицій на ринку та потреб споживачів.

Існують чинники, які впливають на виробничий потенціал. Їх слід розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. До зовнішніх слід віднести науково-технічний прогрес, макроекономічні чинники в країні, ринкові ризики у сфері виробництва, підтримку з боку держави у виробництві продукції, природньо-

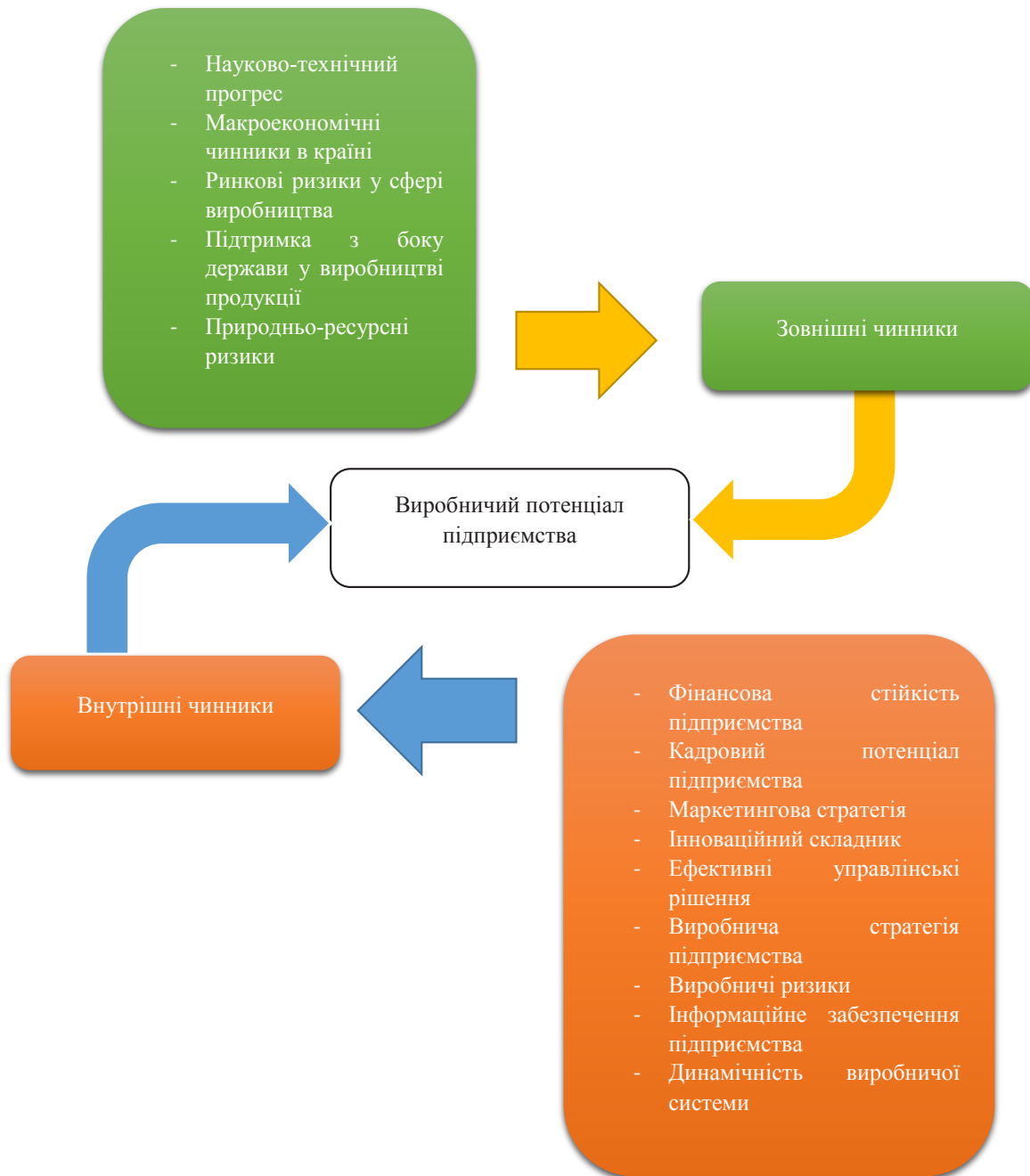


Рис. 2. Чинники впливу на виробничий потенціал

ресурсні ризики. До внутрішніх чинників підприємства належать фінансова стійкість підприємства, кадровий потенціал, маркетингова стратегія та інноваційний складник, ефективні управлінські рішення, виробнича стратегія підприємства, виробничі ризики, інформаційне забезпечення підприємства та динамічність виробничої системи.

Головним завданням виробничого потенціалу для кожного підприємства є створення продукції за мінімальних ресурсних затрат, а для цього на підприємстві постійно повинен відбуватися пошук нових резервів щодо оновлення виробничого потенціалу і пристосування його до умов невизначеності [4].

До складників виробничого потенціалу належать:

- інноваційні розробки;
- інформаційне забезпечення;
- основні фонди підприємства;
- ресурси;
- технологічне обладнання підприємства;
- виробничі кадри підприємства.

Виробничий потенціал підприємства як структурована сукупність ресурсів виступає основою процесу планування, тобто ресурси підприємства розглядаються передусім як засоби досягнення цілей і тільки потім як матеріально існуючі об'єкти. Виробничий же потенціал виступає основою виробничого



Рис. 3. Складники виробничого потенціалу

планування, тому від того, наскільки ефективно буде сформований виробничий потенціал, залежить працездатність внутрішнього господарського механізму, який здатний забезпечити ефективне функціонування промислового підприємства [5].

#### Висновки з проведеного дослідження.

Для забезпечення конкурентоздатності, підприємству слід приділяти багато уваги виробничому потенціалу, адже за його допомогою підприємство зможе досягати поставлених стратегічних цілей. Виходячи із цього, ми вважаємо, що виробничий потенціал – це система складників, на яку можуть впливати внутрішні та зовнішні чинники. Таким чином, слід уважати, що теоретичне трактування виробничого потенціалу підприємства впливає на рівень формування, оскільки зміст визначає підхід до стратегічного, тактичного або оперативного управління.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещук Н.С., Погасій О.Г., Суханова А.В. Управління виробничим потенціалом підприємства. Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки: тези IV Міжнародної науково-практичної конференції (24–25 листопада 2016 р.). Житомир: ЖДТУ, 2016. 505 с.
2. Гаєвська Л.М., Чернова О.В. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства. Вісник ЖДТУ. 2011. № 1(55). 184 с.
3. Гайдуцький П.І., Лупенко Ю.О., Баліцька В.В. та ін. Розвиток підприємництва в Україні. К.: Норд-друк, 2003. 248 с.
4. Жук О.Є. Виробничий потенціал як фактор розвитку підприємства за умов невизначеності. Вісник Хмельницького національного університету. 2014. № 3. 207 с.

5. Метеленко Н.Г. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму промислових підприємств. Ефективна економіка. 2010. № 7. С. 1–7.

6. Побережна Н.М. Управління ефективністю використання виробничого потенціалу машинобудівних підприємств. Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. 2012. № 9(34). Ч. 2. 42 с.

7. Гаєвська Л.М., Чернова О.В. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства. Вісник ЖДТУ. 2011. № 1(55). 184 с.

8. Коломицева О., Васюк Н. Формування методики оцінювання виробничого потенціалу машинобудівних підприємств. Збірник наукових праць ЧДТУ. Вип. 38. Ч. 2. 135 с.

9. Перерва П.Г., Побережна Н.М. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 2. 191 с.

10. Яковлев А.І., Косенко О.П. Економічна сутність та методичні основи визначення рівня потенціалу виробничої системи. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 2. 172 с.

11. Сарай Н.І. Виробничий потенціал підприємства: сутність та особливості діагностики. Інноваційна економіка. 2012. № 12. С. 100–103.

12. Іщук С.О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств. Регіональна економіка. 2005. № 3. С. 48–56.

13. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста экономики. Экономика. 1996. 143 с.

14. Бабан Т.О. Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях. Вісник ХНТУ ім. П. Василенка. С. 17–25.

15. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навч. літ-ри, 2005. 208 с.

16. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексик; 2-е вид., без змін. К.: КНЕУ, 2006. 316 с.

17. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография. Луганск: ВЛУ, 2000. 315 с.

18. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економічна діагностика: навч. посіб. для студентів ВНЗ. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.

19. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2004. 316 с.

20. Гончар М.Ф., Холявка Л.Ю. Особливості управління виробничим потенціалом промислового підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.9. С. 179–184.

21. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. Фінанси України. 2007. № 15. С. 55–64.



## РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

### СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

### ESSENCE AND IMPORTANCE OF FISCAL DECENTRALIZATION FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE SUMY AREA

УДК 332.146.2

**Рибіна Л.О.**

к.е.н., доцент кафедри фінансів  
Сумський національний аграрний  
університет

**Стадніченко Л.М.**

студентка  
Сумський національний аграрний  
університет

**Іншина І.В.**

студентка  
Сумський національний аграрний  
університет

*У статті розглянуто сутність фіскальної децентралізації як чинника фінансової автономії регіону на прикладі Сумської області. Зроблено аналіз сучасного соціально-економічного стану Сумської області та виявлено позитивні його зміни внаслідок запровадження фіскальної децентралізації.*

**Ключові слова:** *фіскальна децентралізація, фінансова автономія, регіон, місцева влада, соціально-економічний розвиток, податки, міжбюджетні відносини, об'єднана територіальна громада.*

*В статье рассмотрена сущность фискальной децентрализации как фактора финансовой автономии региона на примере Сумской области. Сделан анализ современного социально-экономического состояния Сумской области и выявлены положительные*

*его изменения в результате внедрения фискальной децентрализации.*

**Ключевые слова:** *фискальная децентрализация, финансовая автономия, регион, местные власти, социально-экономическое развитие, налоги, межбюджетные отношения, объединенная территориальная община.*

*The article discusses the essence of fiscal decentralization as a factor of the region financial autonomy on the example of the Sumy area. The analysis of the current socio-economic state of the Sumy area is made. Its positive changes as a result of the introduction of fiscal decentralization are revealed.*

**Key words:** *fiscal decentralization, financial autonomy, region, local authorities, socio-economic development, taxes, relationship between budgets, united territorial community.*

**Постановка проблеми.** В останні роки в суспільстві обговорюються питання децентралізації місцевого самоврядування і пов'язаної з нею фіскальної (бюджетної, фінансової) децентралізації. Досвід демократичних розвинених країн показує, що впровадження фіскальної децентралізації сприяє забезпеченню сталого соціально-економічного розвитку регіонів за рахунок фінансової самодостатності місцевого самоврядування. Тому реформування міжбюджетних відносин шляхом запровадження фіскальної децентралізації є нині важливим науковим та практичним завданням забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню сутності та впливу фіскальної децентралізації на регіональний розвиток присвячено праці багатьох науковців, зокрема В. Оутса, В.М. Опаріна, Г.С. Лопушняк, М.І. Деркача, О.М. Бориславської, М.М. Іжи, В. Валігури, Л. Амбрик та ін. Унаслідок прискореного динамізму сучасного розвитку суспільства, входження України в новий етап реформування місцевого самоврядування – децентралізацію з'являються нові проблеми, які потребують подальшого дослідження питань децентралізації, зокрема, фіскальної децентралізації.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є узагальнення сутності фіскальної децентралізації

в сучасних умовах реформування міжбюджетних відносин та обґрунтування її значення для соціально-економічного розвитку регіону на прикладі Сумської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Досвід європейських країн показує, що одним з ефективних шляхів регіонального розвитку є забезпечення розвитку та підвищення ефективності бюджетних систем на конкурентних засадах. Конкуренція за бюджетні ресурси між ланками бюджетної системи сприяє поліпшенню якості наданих суспільних послуг їх споживачам – громадянам суспільства та оптимізації бюджетних видатків із метою нарощення фінансової бази для їх забезпечення. Таким чином, завдяки зростанню ефективності розподілу та використання ресурсів на місцях, появі бюджетної конкуренції у місцевих органах влади з'являються стимули для нарощення фінансового потенціалу окремих територій, активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, що у цілому зміцнює потенціал регіонального розвитку.

Одним із чинників підвищення рівня конкуренції серед місцевих органів влади за бюджетні ресурси є фіскальна децентралізація [1]. Г.С. Лопушняк та інші вітчизняні науковці під фіскальною децентралізацією розуміють процес передачі повноважень, фінансових ресурсів та відповідальності від центральної влади до місцевих органів влади [2].

М.І. Деркач, досліджуючи закономірності децентралізації управління національним господарством для обґрунтування парадигми фіскальної децентралізації у контексті забезпечення сталого розвитку держави, фіскальну децентралізацію розглядає як процес перерозподілу фіскальних функцій держави на користь місцевих органів самоврядування, що реалізує принцип субсидіарності та може, як наслідок, залежно від форми державного устрою призвести до фіскальної автономії окремих територій або фіскального федералізму держави у цілому. При цьому під фіскальною автономією він розуміє форму організації управління територіями унітарної держави, за якої вони володіють значними правами і можливостями самостійного прийняття фіскальних рішень [3].

На основі аналізу багатьох зарубіжних та вітчизняних досліджень із питань фіскальної децентралізації О.М. Бориславська, І.Б. Заверуха, А.М. Школик та інші вітчизняні науковці визначили основні риси фіскального децентралізму, які розкривають його зміст:

1) децентралізація видатків, тобто надання органам місцевої влади фінансових ресурсів на виконання завдань і функцій щодо соціально-економічного розвитку регіону;

2) децентралізація доходів, тобто закріплення за органами місцевої влади доходів, достатніх для належного й якісного виконання відповідних завдань і функцій, а також надання прав самостійно встановлювати їх розміри;

3) процесуальна та організаційна самостійність, яка полягає у наданні прав самостійно, під відповідальність органів місцевої влади формувати, затверджувати, виконувати фінансові плани, кошториси, бюджети, забезпечувати звітність і контроль тощо [4].

Дослідження питання фіскальної децентралізації виявило, що науковці досить часто підмінюють одне поняття іншим, наприклад такі поняття, як «бюджетна децентралізація» та «фіскальна децентралізація». Дійсно, ці поняття мають схожість в аспекті зменшення залежності регіону від дотацій державної влади за рахунок надання повноважень, прав місцевим органам влади щодо формування і використання фінансових ресурсів на певній території для задоволення потреб населення, що проживає на цій території. Але, на нашу думку, ці поняття мають відмінності в аспекті складу фінансових ресурсів, на які спрямовані компетенції, повноваження та права місцевих органів влади.

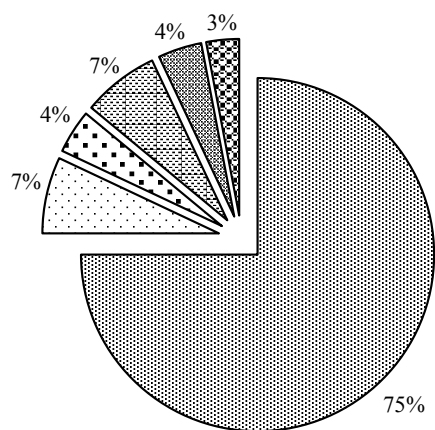
Бюджетна централізація охоплює всі види державних фінансових ресурсів на регіональному рівні. Це бюджетні ресурси загальних і спеціальних фондів місцевих бюджетів, які включають податкові надходження, неподаткові надходження, надходження від операцій із капіталом, власні надходження згідно з бюджетною класифікацією.

Фіскальна децентралізація охоплює частину бюджетних ресурсів – ресурсів, які, згідно з податковим законодавством, підпадають під об'єкт оподаткування й є основою податкової бази того чи іншого податку, спрямованого на виконання фіскальних зобов'язань, тобто забезпечення стійкої доходної бази бюджетів. Таким чином, фіскальна децентралізація характеризує фіскальну автономність місцевих органів влади і відображає обсяг повноважень зі збору та використання податків для ефективного надання суспільних послуг населення регіону [5]. Іншими словами, місцеві органи влади отримують повноваження щодо формування бази оподаткування, визначення ставок відповідних місцевих податків та зборів, уведення податкових стимулів для галузей економіки на регіональному рівні, а також формування структури видатків для надання суспільних благ населенню [6].

Нині Податковим і Бюджетним кодексами чітко зафіксовано податкові бази формування доходів обласних бюджетів та доходів бюджетів місцевого самоврядування, до яких відносяться бюджети нових видів адміністративно-територіальних утворень – об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Податки становлять найбільшу частку доходів місцевих бюджетів (рис. 1).

Левову частку становлять податки на доходи фізичних осіб (ПДФО) – 75%. Велике податкове навантаження на фізичних осіб порівняно з юридичними особами спостерігається у всьому світі. Це пов'язано з тим, що основними доходами фізичних осіб є їхня заробітна плата, а створенням значної частки робочих місць зазвичай займаються суб'єкти господарювання. Ріст, розвиток бізнесу, залучення на регіональний ринок нових його видів здатна стимулювати ефективна податкова система, яка передбачає необтяжливі податки для бізнесу, спрощення податкового адміністрування, створення комфортних умов ведення бізнесу.

Успішний розвиток бізнесових структур визначає темпи економічного зростання, структуру та якість внутрішнього регіонального продукту, конкурентоспроможність, впливаючи, таким чином, на соціально-економічний розвиток регіону. За даними моніторингу соціально-економічного розвитку регіонів за 2017 р., Сумська область піднялася з 24-го місця у 2016 р. на 19-е в рейтинговому оцінюванні за такими напрямками, як: економічна та соціальна згуртованість (23); економічна ефективність (20); інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця (6); фінансова самодостатність (16); розвиток малого та середнього підприємництва (9); ефективність ринку праці (14); розвиток інфраструктури (23); відновлена енергетика та енергоефективність (15); доступність та якість послуг у сфері освіти (9); доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я (17); соціальний захист та безпека (7);



- ПДФО
- Податок на прибуток підприємств
- Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів
- Неподаткові надходження
- Доходи від власності та підприємницької діяльності
- Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності

Рис. 1. Структура доходів обласного бюджету (без офіційних трансфертів) Сумської області за 2017 р. [7]

раціональне природокористування та якість довкілля (22).

Зарубіжний досвід показує, що успішними стають ті регіони, які вдало розвивають власну внутрішню спроможність та поліпшують внутрішні умови, які мають вплив на інвестиції та їх підтримку. Під внутрішніми розуміють повноваження, компетенції, спроможність та напрями діяльності місцевих (регіональних) інституцій у тісній співпраці з громадянами, які працюють та мешкають на певних територіях. Тому вважається, що громади є базовим рівнем соціально-економічного розвитку регіону, спроможним підвищити конкурентоспроможність регіону. Саме громади можуть краще усвідомити цілі власного розвитку, краще зрозуміти власні конкурентні переваги, а також небезпеки та загрози, які можуть на неї очікувати, ефективно та економно витратити власні та зовнішні ресурси (фінансові, людські, природні, інфраструктурні), здійснювати контроль над їх використанням і, головне, нести відповідальність за прийняті рішення.

Фіскальна децентралізація сприяє створенню ОТГ, оскільки фінансово забезпечує їх функціонування та розвиток. У загальному рейтингу областей України за 2017 р. щодо формування ОТГ Сумська область посіла шосте місце, показавши значні результати за такими параметрами: кількість створених ОТГ (7-е місце), покриття площі області ОТГ (8-е місце), територіальні громади, що об'єдналися (8-е місце); кількість ОТГ із чисельністю менше 5 тис. осіб (7-е місце). Фінансова спроможність ОТГ Сумської області має тенденцію до зростання. Так, середній показник надходжень власних доходів на одного жителя 14 ОТГ Сумської області тільки за перше півріччя зріс на 814 грн. та становив 1 328 грн. (у тому числі у 13-ти ОТГ, утворених у 2016 р., цей показник зріс у 3 рази та становить 1 325 грн., а першої ОТГ, утвореної в 2015 р., – на 33% і становить 1 376 грн.) [8].

Зростання доходів бюджетів ОТГ здійснюється за рахунок збільшення обсягу податкових надходжень. Про це свідчить приклад наповнення бюджету Недригайлівської ОТГ Сумської області загальною площею 295,66 кв. км і чисельністю населення станом на 01.01.2018 8 560 осіб. До складу Недригайлівської громади входить п'ять старостинських округів: Кулішівський, Хоружівський, Іваницький, Маршалівський, Гринівський, які включають 23 населених пункти [9].

Склад і структуру податкових надходжень до бюджету Недригайлівської ОТГ за 2017 р. наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Склад і структура податкових надходжень до бюджету Недригайлівської ОТГ за 2017 р.**

Вид податку	Сума, тис. грн.	%
Податок на доходи фізичних осіб	20001,6	57,98
Плата за землю	4348,7	12,61
Єдиний податок сільськогосподарських виробників	3469,3	10,06
Єдиний податок	2327,8	6,75
Акцизний податок	3889,3	11,27
Інші податки	460,5	1,33

Джерело: розраховано на основі [9]

Основним податковим джерелом наповнення бюджету Недригайлівської ОТГ у 2017 р. став податок на доходи фізичних осіб – 20 001,6 тис. грн. (виконання становило 106,5% до затверджених показників. Порівняно з 2016 р. надходження збільшилися на 6 546,7 тис. грн. (48,7%). Плати за землю отримано 4 348,7 тис. грн. (99,2% виконання). Порівняно з 2016 р. надходження зменшилися на 646,7 тис. грн., або на 12,9%. За єдиним податком сільськогосподарських виробників

до бюджету надійшло 3 469,3 тис. грн., що на 31,6 тис. грн. більше запланованого (100,9% виконання). Порівняно з 2016 р. надходження за єдиним податком сільськогосподарських виробників збільшилися на 781,0 тис. грн. Приріст становив 29,1%. За єдиним податком наповнення бюджету Недригайлівської ОТГ виконано на 101,0% (затверджено 2 303,9 тис. грн., надійшло 2 327,8 тис. грн.). Порівняно з 2016 р. надходження за єдиним податком збільшилися на 761,3 тис. грн., або на 48,6%. За акцизним податком бюджет виконано на 101,6% (затверджено 3 827,8 тис. грн., надійшло 3 889,30 тис. грн.). Порівняно з 2016 р. надходження за акцизним податком збільшилися на 1 059,7 тис. грн. Приріст становив 37,5% [9].

В умовах надання більших фіскальних повноважень місцевому самоврядуванню, на думку В. Валігура та Л. Амбрик, зростання податкових надходжень до місцевих бюджетів можливе завдяки розподілу податків між державним та місцевими бюджетами, що ґрунтується на принципі походження, суть якого полягає у тому, що місцеві органи влади мають частково фінансуватися за рахунок надходжень від податків, зібраних на їхній території [10].

Зміцнення ОТГ у фінансовому плані сприяє розвитку відповідних територій, які в сукупності становлять територію відповідного регіону. Тому створення економічної та соціальної доступності слаборозвиненої периферії за рахунок розбудови сприятливої для цього матеріальної і нематеріальної інфраструктури, усунення загального соціально-економічного дисбалансу за рахунок нарощення та ефективного використання ресурсного потенціалу територій спрямовані на досягнення широкого кола узгоджених цілей регіонального розвитку.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підтверджено, що фіскальна децентралізація є вагомим економічним інструментом забезпечення фінансової самодостатності територіальних громад і, відповідно, регіону за рахунок надання повноважень на місця щодо формування податкової бази, застосування податкових стимулів для розвитку бізнесу, створення нових робочих місць і

підвищення добробуту населення – головної мети соціально-економічного розвитку регіону.

Вирішення проблеми підвищення фінансової автономності бюджетів ОТГ, зростання їхніх власних доходів передбачає обґрунтоване визначення податкового потенціалу регіону. Таким чином, подальші дослідження вимагають розроблення нової моделі оцінки податкового потенціалу з урахуванням показників соціально-економічного розвитку регіонів. Це дасть змогу стимулювати їхню економіку шляхом заохочення тих регіонів, які досягли найкращих показників податкового потенціалу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Oates W. An Essay on Fiscal Federalism. *Journal of Economic Literature*. 1999. № 37(3). P. 1120–1149.
2. Лопушняк Г.С., Лободіна З.М., Ливдар М.В. Фіскальна децентралізація в Україні: декларації та практична реалізація. *Науковий Часопис – XXI*. 2016. № 161(9–10). С. 79–84.
3. Деркач М.І. Становлення парадигми фіскальної децентралізації державного управління у контексті забезпечення сталого розвитку України: автореф. дис. ... д-ра економ. наук: 08.00.03. Дніпропетровськ, 2011. 40 с.
4. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О.М. Бориславська та ін. Київ, 2012. 218 с.
5. Іжа М.М. Показники децентралізаційних процесів у країнах Європи. *Вісник СЕВНТУ*. 2010. Вип. 112. С. 152–155.
6. Булеца Н.В. Фіскальна децентралізація та соціально-економічний розвиток регіонів. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12\\_2015/55.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/55.pdf).
7. Показники бюджету 2017 року. URL: <http://www.finansy.sm.gov.ua/index.php/uk/2013-04-18-21-50-35>.
8. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за перше півріччя 2017 року у розрізі областей. URL: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/reforms/53-rezultati-finansovogo-monitoringu-366-otg-za-1pivrichchya-2017-roku-stvorenikh-u-2015-ta-2016-rokakh.pdf>.
9. Аналіз всіх бюджетів Сумської області за 2017 рік. Аналітична записка. Суми, 2018. 160 с.
10. Валігура В., Амбрик Л. Фінансові ефекти фіскальної децентралізації в Україні. *Світ фінансів*. 2016. № 2(47). С. 123–135.

## РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

### THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM OF THE TRANSCARPATHIAN REGION

*Статтю присвячено дослідженню розвитку малого бізнесу та його впливу на соціально-економічне життя населення на сучасному етапі в Закарпатській області. Малий бізнес має колосальне значення для формування цілей та виконання поставлених завдань щодо забезпечення ефективного функціонування економіки краю. Авторами обґрунтовано основні тенденції, завдяки яким малий бізнес впливає на розвиток Закарпатської області. Систематизовано діяльність малого бізнесу на ринку праці та його вплив на трудову міграцію населення. Вдосконалено комплексний підхід до вирішення проблем, з якими стикається малий бізнес у процесі своєї діяльності, показано його вплив на соціально-економічне становище в Закарпатській області.*

**Ключові слова:** малий бізнес, підприємницьке середовище, економічний розвиток, ринкова економіка, соціально-економічне становище.

*Статья посвящена исследованию развития малого бизнеса и его влияния на социально-экономическую жизнь населения на современном этапе в Закарпатской области. Малый бизнес имеет колоссальное значение для формирования целей и выполнения поставленных задач по обеспечению эффективного функционирования экономики края. Авторами обоснованы основные тенденции, благодаря которым малый бизнес влияет на развитие Закарпатской*

*области. Систематизированы деятельность малого бизнеса на рынке труда и его влияние на трудовую миграцию населения. Усовершенствован комплексный подход к решению проблем, с которыми сталкивается малый бизнес в процессе своей деятельности, показано влияние на социально-экономическое положение в Закарпатской области.*

**Ключевые слова:** малый бизнес, предпринимательская среда, экономическое развитие, рыночная экономика, социально-экономическое положение.

*The article is devoted to the study of the development of small business and its impact on the socio-economic life of the population at the present stage in the Transcarpathian region. Small business is of paramount importance for the formation of goals and the performance of the tasks set to ensure the effective functioning of the regional economy. The authors substantiate the main trends due to which small business influences the development of the Transcarpathian region. Systematized the activities of small businesses in the labor market, and its impact on labor migration. The integrated approach to solving the problems that small business faces in the course of its activities and its impact on the socio-economic situation in the Transcarpathian region has been improved.*

**Key words:** small business, entrepreneurial environment, economic development, market economy, socio-economic situation.

УДК 334.012.61-022.51(477.87)

**Стегней М.І.**

д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Мукачівський державний університет

**Бошинда І.М.**

аспірант Мукачівський державний університет

**Попфалуші В.Я.**

аспірант Мукачівський державний університет

**Постановка проблеми.** Малий бізнес посідає важливе місце в соціально-економічному розвитку як країни у цілому, так і області, району чи міста як один із провідних секторів ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій ринковій конкуренції, задовольняє потреби населення та створює нові робочі місця. На соціально-економічне становище в Україні впливають багато чинників, але саме малий бізнес є фундаментальною основою для соціально-економічного зростання в Україні. Впровадження позитивних тенденцій та реалізація комплексу заходів щодо вдосконалення підприємницької діяльності в регіонах напряму залежать від формування правильної, послідовної та передбачуваної державної регуляторної політики та дій уповноважених управлінських органів у сфері господарської діяльності. Якщо ця підтримка з боку держави буде правильною та допоможе малому бізнесу у його розвитку, то це призведе до поліпшення ситуації в усіх соціально-економічних аспектах. Правильний підхід до розвитку сектору малого бізнесу в Закарпатській області буде стимулювати ринок праці як збільшенням робочих

місць, так і якісним складником цього процесу, таким як збільшення заробітних плат. Збільшення кількості малих підприємств унеможливує монополію та призводить до поліпшення якості товарів та послуг, якими займаються представники бізнесу, за рахунок здорової конкуренції на ринку. Ринкова економіка розвивається циклічно, відповідно, періоди швидкого економічного зростання й активності господарської діяльності змінюються економічними кризами, падінням темпів виробництва, зменшенням робочих місць, наявністю великої частки збиткових підприємств у сфері малого бізнесу, низькою ефективністю малого підприємництва, постає необхідність щодо забезпечення регулюючих заходів держави для розвитку бізнесу, підвищення рівня його дії, вдосконалення методів впливу на діяльність підприємців, що сприятиме вирівнюванню циклічних тенденцій у функціонуванні суб'єктів малого підприємництва, зростанню їхньої ролі як у соціально-економічному розвитку регіонів так і держави у цілому [2, с. 509].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Як відзначають у своїх працях окремі науковці, Україна має особливе становлення інституту під-

приємництва порівняно з іншими країнами, яке проявляється у значній кількості проблем різноманітного характеру, які здебільшого стосуються ролі малого бізнесу на регіональному рівні. Незважаючи на посилену увагу науковців до проведення досліджень щодо особливостей впливу підприємств малого бізнесу на соціально-економічне становище регіонів України, питання щодо їх ефективного функціонування в регіонах залишається актуальним та відкритим. Дослідженням впливу малого бізнесу на розвиток та економічну діяльність регіонів займалися такі вчені, як М.І. Долішній, М.А. Козоріз, В.П. Мікловда, Л.С. Даниленко, М.І. Стегней, І.П. Малик, Г.А. Мохонько.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у проведенні аналізу ефективного функціонування малого бізнесу в регіональних умовах та використання їхнього потенціалу для поліпшення соціально-економічного становища в Закарпатській області. Відповідно до поставленої мети, сформульовано такі завдання:

- вивчити особливості функціонування малого бізнесу в регіонах України;
- вивчити специфіку впливу малого бізнесу на ринок праці в Закарпатській області;
- розглянути методика впливу малого бізнесу на економічне становище в Закарпатській області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За умов, на яких формується ринкова економіка, одним із головних чинників, необхідним для розвитку регіонів, є грошові надходження, які отримуються від різних підприємств та бізнес-структур. Малий бізнес повинен бути основним елементом, який спонукає до економічного розвитку, адже саме цей сектор економіки є найбільш масовим. У малому бізнесі задіяна велика кількість населення Закарпатської області, створюючи здорову конкуренцію на ринку праці та впливаючи на соціально-економічний розвиток області. Під час створення заходів, які допоможуть поліпшити економічне становище в Україні, одним із чинників повинен бути розвиток малих підприємств [2, с. 510]. Хоча малий бізнес і є домінуючою ланкою на ринку, але за рахунок специфіки оподаткування малого бізнесу в нашій країні та великої кількості дрібних підприємців, які працюють у «тіні», він не приносить великих надходжень до бюджету, як державного, так і регіонального. Дана ситуація є негативною, і вона сповільнює соціально-економічний розвиток регіонів. Щоб поліпшити роботу цього сектору, держава повинна проводити правильну регуляторну політику стосовно діяльності малого бізнесу та стимулювати його важелями, які їй підконтрольні, наприклад це кредитування представників малого бізнесу, створення кластерів, які допомагають співпраці та поліпшенню діяльності представників малого бізнесу. В останні роки в результаті політичної кризи в Україні, яка призвела

до погіршення економічної ситуації, малий бізнес зіткнувся з багатьма проблемами, серед яких: девальвація національної валюти, відсутність кредитування бізнесу, зменшення реальних доходів у населення, що веде за собою неспроможність купівлі товарів чи послуг у бізнесу порівняно з докризовим періодом. Водночас малий бізнес є більш гнучким порівняно із середнім та великим бізнесом. Він швидше пристосовується до зміни кон'юнктури ринку, за малий проміжок часу може змінювати специфіку своєї діяльності та без великих фінансових та часових утрат може продовжувати своє ефективне функціонування на ринку. Розвиток малого підприємництва повинен бути одним із ключових завдань регіональної політики [5, с. 288]. Завдяки його розвитку регіони стають більш економічно незалежними від держави та спроможними до формування власного бюджету та отримують майданчик для створення конкуруючого середовища на ринку праці. Порівняно з країнами ЄС Україна досягла середнього європейського показника за кількістю малих підприємств, кількістю населення, яке працює у сфері малого бізнесу, але за якісними їх показниками, такими як рівень заробітної плати серед населення, що задіяне у секторі малого бізнесу, кошти, які надходять у бюджет за рахунок оподаткування, Україна залишається далеко позаду [4, с. 30]. Чинником, який суттєво впливає на діяльність малого бізнесу на ринку праці, є трудова міграція. Велика кількість населення України мігрує за кордон у намагаючись знайти більш оплачувані місця роботи. Це спричиняє дефіцит висококваліфікованих кадрів на ринку праці, що змушує малий бізнес під час пошуку працівників йти на поступки і підвищувати рівень заробітної плати, щоб прийняти на роботу хороших спеціалістів. У табл. 1 представлено дані щодо витрат коштів на виплату заробітної плати правникам, які працюють на малих підприємствах різних напрямів діяльності [3].

Як ми бачимо з табл. 1, найбільші витрати у малому бізнесі порівняно із середнім та великим у сфері нерухомості – 86,2%, а також готельно-ресторанній справі – 70,9% від загальної кількості виплат. Якщо брати до уваги поділ малих підприємств за видами економічної діяльності по регіонах, то він може залежати від специфіки потреб населення даного регіону, наявності природних ресурсів, які зосереджені в регіоні, та його географічного розташування [3].

У табл. 2 зображено кількість працівників у Закарпатській області, які були зайняті на малих підприємствах у 2017 р., наведено статистику по тих видах діяльності, які найбільше впливають на становище в Закарпатській області на ринку праці та на соціально-економічне становище взагалі. З наведених даних можна зробити висновок, що малі підприємства домінують серед великих та середніх у бага-

Таблиця 1

**Витрати на оплату праці на малих підприємствах за видами економічної діяльності у 2017 р. [3]**

Підприємства за видами економічної діяльності	Усього (великі, середні, малі) тис. грн.	Малі підприємства	
		тис. грн.	% від загальних витрат на оплату праці в даній галузі
Сільське, лісове та рибне господарство	424751,1	69890,3	16,5
Промисловість	3903632,6	305249,2	7,8
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів	553018,4	233507,2	42,2
Тимчасове розміщування і організація харчування	58974,1	41813,1	70,9
Операції з нерухомістю	94507,1	81452,4	86,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	349227,3	93213,0	26,7

Таблиця 2

**Кількість зайнятих працівників на малих підприємствах за видами економічної діяльності у 2017 р. [3]**

Підприємства за видами економічної діяльності	Усього (великі, середні, малі) осіб	Малі підприємства	
		Осіб	% від кількості зайнятих осіб
Сільське, лісове та рибне господарство	6360	2685	42,2
Промисловість	44056	6573	14,9
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів	10779	5464	50,7
Тимчасове розміщування і організація харчування	1493	1156	77,4
Операції з нерухомістю	2298	2094	91,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4846	2016	41,6

тьох видах економічної діяльності, що стосуються, зокрема, торгівлі, готельно-ресторанної справи та лісового господарства, яке наявне в області за рахунок великих за масштабами природних ресурсів [7, с. 41]. Водночас галузь лісового господарства є й колосальною проблемою для Закарпатської області. У ній зосереджена велика кількість підприємств, які працюють у «тіні». Відбувається масштабна вирубка лісів, що є набагато більшою порівняно з природним приростом лісу та із приростом, який відбувається завдяки роботі державних лісових господарств. Це призводить до природних катаклізмів, таких як селеві потоки, повені, та погіршення екологічної ситуації в області. Щоб унеможливити погіршення екологічної ситуації в області через ситуацію з природними ресурсами, повинні бути проведені реформи на державному та законодавчому рівнях, які перешкоджатимуть тіньовому бізнесу в галузі лісового господарства, що поліпшить як екологічне становище, так і економічне.

Кількість зайнятого у малому бізнесі населення Закарпатської області від загальної кількості населення, яке зайняте на великих, середніх та малих підприємствах, становить 33,7%, тобто третину від загальної кількості [3].

Отже, враховуючи всі ці чинники, можна констатувати, що малий бізнес є суттєвим важелем впливу на соціально-економічне становище Закарпатської області. Він є одним із ключових гравців на ринку праці та демонополізує ринок товарів та послуг, що сприяє здоровій конкуренції в усіх аспектах соціально-економічного життя Закарпатської області.

**Висновки з проведеного дослідження.** Після проведеного дослідження встановлено, що для поліпшення соціально-економічного становища Закарпатської області необхідним критерієм є покращення діяльності малого бізнесу як одного з чинників, який суттєво впливає на соціально-економічний розвиток будь-якого регіону. Проблемами, які гальмують розвиток підприємницької діяльності, є необґрунтоване втручання державних органів у діяльність підприємств, що здійснюють контролюючі функції, нестача кваліфікованих кадрів на ринку праці, що пов'язано з трудовою міграцією населення за кордон, вимушене підвищення розміру середньомісячної заробітної плати у сфері малого бізнесу до розміру середньомісячної заробітної плати працівників, зайнятих в економіці регіону; підвищення рівня знань суб'єктів

підприємницької діяльності у сфері встановлення розмірів ставок фіксованого, єдиного податків тощо. Крім зазначеного, для стимулювання соціально-економічного становища в Закарпатській області необхідними є ефективна діяльність малого бізнесу, здорова ринкова конкуренція, яка допоможе Закарпатській області розвиватися в усіх аспектах соціально-економічного життя [6]. Комплексне вирішення цих питань поліпшить усі складники соціально-економічного життя в Закарпатській області.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. Київ, 2014. 40 с.
2. Бошинда І.М. Методичні засади формування та функціонування потенціалу малого бізнесу регіонів. Економіка і суспільство. 2018. Вип. 15. С. 509–512. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/15\\_ukr/78.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/78.pdf).
3. Головне управління статистики у Закарпатській області. URL: [www.uz.ukrstat.gov.ua](http://www.uz.ukrstat.gov.ua).
4. Малик І.П., Мохонько Г.А. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. Економічний вісник Нац. техн. ун-ту України «КПІ». 2012. Вип. 9. С. 29–34.
5. Підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку / М.І. Долішній, М.А. Козоріз, В.П. Мікловда, Л.С. Даниленко. Ужгород: Карпати, 1997. 363 с.
6. Програма розвитку малого і середнього підприємництва в Закарпатській області на 2015–2016 роки. URL: [zakarpatya.net.ua](http://zakarpatya.net.ua).
7. Стегней М.І. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності Закарпатської області та можливостей ведення бізнесу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 8(1). С. 40–43. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu\\_en\\_2014\\_8%281%29\\_\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_8%281%29__10).



## РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

### АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

### ANALYSIS OF THE SYSTEM OF GENERAL PUBLIC SOCIAL SECURITY OF UKRAINE

Сьогодні система загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні перебуває на стадії реформування, тривають пошуки її оптимальної структури, основних функцій, напрямів діяльності. Практичне значення отриманих результатів полягає у системному аналізі діяльності фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування та в пошуку шляхів і пропозицій щодо вдосконалення ефективності функціонування системи соціального страхування в Україні. Отримані результати можуть бути використані під час прийняття управлінських рішень, розроблення соціальних програм та заходів для підвищення якості соціального захисту населення України. Дана тематика має перспективу у напрямі дослідження системи соціального захисту населення у цілому, у взаємозв'язку основних її складників.

**Ключові слова:** загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальна політика, соціальний захист населення, Фонд соціального страхування, Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування на випадок безробіття.

Сегодня система общеобязательного государственного социального страхования в Украине находится в стадии реформирования, продолжаются поиски ее оптимальной структуры, основных функций, направлений деятельности. Практическое значение полученных результатов заключается в системном анализе деятельности фондов общеобязательного государственного социального страхования и в поиске путей и предложений по совершенствованию эффективности функционирования

системы социального страхования в Украине. Полученные результаты могут быть использованы при принятии управленческих решений, разработке социальных программ и мероприятий для повышения качества социальной защиты населения Украины. Данная тематика имеет перспективу в направлении исследования системы социальной защиты населения в целом, во взаимосвязи основных ее составляющих.

**Ключевые слова:** общеобязательное государственное социальное страхование, социальная политика, социальная защита населения, Фонд социального страхования, Пенсионный фонд Украины, Фонд социального страхования на случай безработицы.

To date, the system of compulsory state social insurance of Ukraine is in the process of reforming, the search for its optimal structure, basic functions, directions of activity continues. The practical significance of the results obtained is the systematic analysis of the activities of the funds of compulsory state social insurance and the search for ways and suggestions on improving the efficiency of the functioning of the social insurance system of Ukraine. The obtained results can be used in making managerial decisions, developing social programs and measures to improve the quality of social protection of the population of Ukraine. This topic has a perspective on the study of the system of social protection of the population as a whole, in the interconnection of its main components.

**Key words:** compulsory state social insurance, social policy, social protection of the population, the Social Insurance Fund, the Pension Fund of Ukraine, the Social Insurance Fund for the Case of Unemployment.

УДК 338

**Братюк В.П.**

к.е.н., доцент кафедри фінансів  
Мукачівський державний університет

**Біла М.М.**

магістр  
Мукачівський державний університет

**Постановка проблеми.** Соціальна політика є значущою сферою інтересів сучасного суспільства і найважливішою частиною діяльності будь-якої держави. Держава зобов'язується забезпечувати достатній рівень добробуту своїм громадянам згідно з міжнародними умовами, а саме зі ст. 22 Загальної декларації прав людини та ст. 9 Міжнародного пакту про економічні, соціальні та культурні права. Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю підвищення рівня стандартів соціального захисту населення та досягнення міжнародних стандартів рівня життя для збереження стабільності та соціальної рівноваги в суспільстві. Важливим завданням нашої держави є побудова такої системи соціального захисту, яка б могла швидко й якісно підняти рівень життя соціально

незахищених груп населення і водночас не гальмувати розвиток економіки. Саме тому дослідження динаміки та тенденцій змін, які відбуваються у функціонуванні цільових фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, є необхідним та має практичну значущість.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням теорії та практики загальнообов'язкового державного соціального страхування як елемента державної соціальної політики та соціального захисту населення займалися науковці: В. Безугла, С. Березіна, Н. Внукова, Г. Григораш, А. Дутчак, О. Кириленко, Г. Козоріз, Ю. Конопліна, С. Кропельницька, О. Петрушка, В. Плиса, І. Серватинська, С. Юрій та ін.

Науковці звертають увагу на необхідність ефективного реформування системи соціального страхування в Україні для всебічного соціального захисту всіх верств населення.

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідити стан системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні та визначити напрями, які б сприяли поліпшенню її функціонування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах сьогодення здійснюється пошук рішень для вдосконалення соціальної політики нашої держави з метою соціального захисту населення України та «створення умов для підвищення добробуту працездатних осіб і забезпечення належного рівня життя тих, хто через непрацездатність чи інші життєві обставини не має достатніх засобів до існування» [6].

Одним з основних складників системи соціального захисту населення України є соціальне страхування. Соціальне страхування є саморегульованою та позабюджетною структурою, яка діє під наглядом держави. Виокремлюють державне та недержавне соціальне страхування.

У системі загальнообов'язкового державного соціального страхування всі працівники та роботодавці зобов'язані брати участь у формуванні державних соціальних страхових фондів, сплачуючи встановлені страхові внески. Нині в Україні діють три цільові позабюджетні фонди: Фонд соціального страхування, Пенсійний фонд України та Фонд соціального страхування на випадок безробіття.

**1. Фонд соціального страхування України** [2]. Згідно зі статистичними даними Фонду [9], станом на 1 січня 2018 р. кількість страхувальників у Фонді становила 3 006 080 осіб, з яких: юридичних осіб – 1 248 904, фізичних осіб – 1 757 137, добровільно застрахованих осіб – 39. У 2017 р. доходи Фонду становили 16 753,1 млн. грн., або 98,5% від плану, у тому числі страхові внески страхувальників та застрахованих осіб – 16 658,9 млн. грн.

За 2017 р. сума витрат Фонду на надання матеріального забезпечення становила 9 425,7 млн. грн., у тому числі: допомога з тимчасової непрацездатності – 6 067,8 млн. грн., або 64,4% суми витрат на матеріальне забезпечення; допомога по вагітності та пологах – 3 318,4 млн. грн., що становить 35,2%; допомога на поховання – 39,5 млн. грн. (0,4%). Найбільша сума фактичних витрат на надання матеріального забезпечення становила: у місті Києві – 21,9% від загальної суми по Україні; у Дніпропетровській області – 10,3%; Львівській області – 6,8%; Харківській області – 6,1%; Донецькій області – 5,7%; Одеській області – 4,9%; Запорізькій області – 4,8%; Київській області – 4,4%. Сума фактичних витрат на матеріальне забезпечення за 2017 р. зросла на 2 120, 6 млн. грн., або на 29%, порівняно з 2016 р. [9].

Фактичні витрати на виплату допомоги з тимчасової непрацездатності порівняно з 2016 р. збіль-

шилися на 1 253,5 млн. грн., або на 26%. При цьому загальна кількість оплачених за 2017 р. днів тимчасової непрацездатності порівняно з 2016 р. зменшилася на 0,6% і становить 35 912 822 млн. грн. Середньоденний розмір допомоги з тимчасової непрацездатності станом на 1 січня 2018 р. становив 170,18 грн. проти 134,49 грн. попереднього року, тобто зріс на 26,5% [9].

Фактична сума витрат на виплату допомоги по вагітності та пологах за 2017 р. порівняно з 2016 р. зросла на 851,8 млн. грн., або на 34,6%. При цьому кількість оплачених днів по вагітності та пологах порівняно з 2016 р. зменшилася на 5,2% і становила 20 681 816 млн. грн. Середньоденний розмір допомоги по вагітності та пологах станом на 1 січня 2018 р. становив 160,07 грн. проти 112,72 грн. у 2016 році, тобто зріс на 42% [9].

Фактична сума витрат на виплату допомоги на поховання порівняно з 2016 р. збільшилася на 15,4 млн. грн., або на 63,4%. Допомогу отримали по 11 006 страхових випадках. Середній розмір допомоги на поховання за 2017 р. становить 3 601,95 грн. проти 2 200 грн. у 2016 р., що на 1 401,95 грн., або на 63,7%, більше [9].

Слід зазначити, що збільшення суми витрат на матеріальне забезпечення за страховими випадками з тимчасової непрацездатності, вагітності та пологах значною мірою зумовлене зростанням розміру мінімальної та середньої заробітних плат в Україні. Так, розмір мінімальної заробітної плати у 2017 р. зріс на 1 761,50 грн., або на 55%, з 1 438,50 грн. у 2016 р. до 3 200 грн. у 2017 р. Зростання витрат Фонду на виплату допомоги на поховання пов'язане з прийняттям Постанови правління Фонду соціального страхування України «Про встановлення розміру допомоги на поховання» № 17 від 8 лютого 2017 р., згідно з якою встановлено розмір допомоги на поховання на рівні 4 100 грн. замість 2 200 грн.

За 2017 р. витрати на страхові виплати порівняно з 2016 р. зросли на 570,2 млн. грн., або на 10,3%, і становили 6 079,4 млн. грн. У структурі страхових виплат за 2017 р. основна частина припадає на: щомісячні страхові виплати – 5 891,7 млн. грн., що становить 96,9% витрат на страхові виплати; одноразову допомогу – 100,1 млн. грн. (1,6%); допомогу з тимчасової непрацездатності внаслідок нещасного випадку на виробництві – 87,1 млн. грн. (1,4%). Найбільша сума страхових виплат в Україні за 2017 р. виплачена в областях: Донецькій – 24%; Дніпропетровській – 23,4%; Львівській – 10,7%; Харківській – 7%; Луганській – 6%; Запорізькій – 3,9% та місті Києві – 2,8% [9].

**2. Пенсійний фонд України** [3]. На основі аналізу звітності Пенсійного фонду України за 2017 р. [5] можемо зазначити, що в 2017 р. забезпечено пенсійні виплати 11,7 млн. громадян на загальну суму 286,6 млрд. грн. Протягом року було призна-

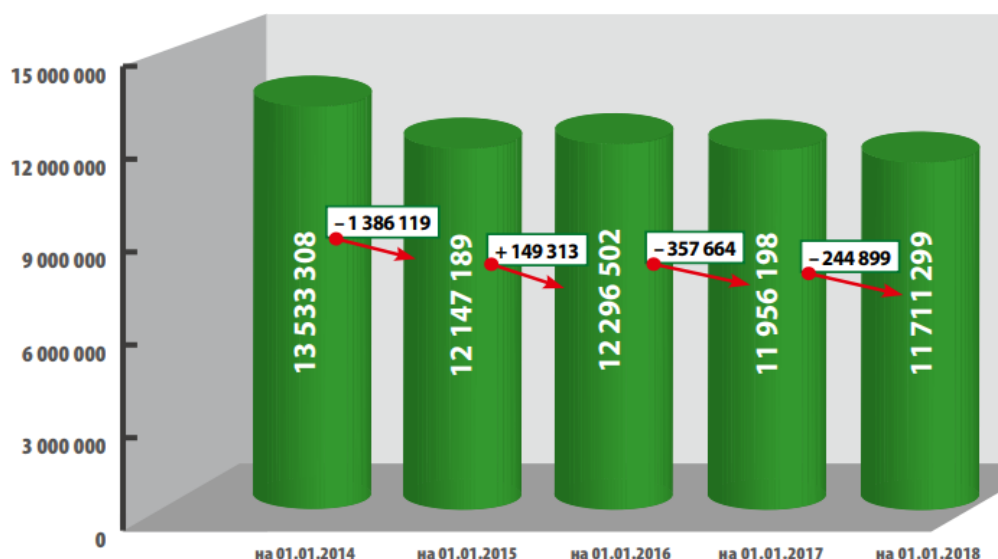


Рис. 1. Динаміка чисельності пенсіонерів України (2013–2017 рр.)

чено 384,3 тис. нових пенсій та проведено осучаснення пенсій 10,2 млн. пенсіонерів, що становить 90% їхньої загальної чисельності.

Динаміку загальної чисельності пенсіонерів по Україні протягом 2013–2017 рр. відображено на рис. 1. Можемо помітити, що загальна кількість пенсіонерів протягом останніх років має тенденцію до зниження, зокрема кількість пенсіонерів станом на 1 січня 2018 р. зменшилася на 1 822 099 осіб, або на 13,5%, порівняно з чисельністю на 1 січня 2014 р. [5].

Середній розмір пенсій в Україні протягом 2017 р. зріс на 35,7%, або на 652,15 грн. (з 1 828,31 грн. станом на 1 січня 2017 р. до 2 480,46 грн. станом на 1 січня 2018 р.). Мінімальна пенсія за віком зросла на 16,4%, або на 178 грн., з 1 247 грн. станом на 1 січня 2017 р. до 1 452 грн. станом на 1 січня 2018 р. Зростання розміру пенсій пов'язане зі зростанням прожиткового мінімуму та у зв'язку з проведенням перерахунку пенсійних

виплат. Розглянемо розподіл пенсіонерів за розмірами призначених місячних пенсій станом на 1 січня 2017 р. та 1 січня 2018 р. (табл. 1) [5].

Порівнявши статистичні дані, можемо зауважити, що станом на 1 січня 2018 р. зменшилася питома вага пенсіонерів, які отримували пенсії до 1 300 грн. (на 13,97%), у межах від 1 301 до 1 400 грн. (на 9,77%) та у межах від 1 501 до 2 000 грн. (на 4,86%) порівняно зі станом на 1 січня 2017 р. Разом із тим на 1 січня 2018 р. збільшилася питома вага пенсіонерів, які отримують пенсії в інших межах, де розмір пенсії вищий, що свідчить про сприятливу тенденцію, яка призводить до поступового збільшення пенсійних виплат [5]. Сприятлива тенденція зростання пенсійних виплат спостерігається і станом на 1 жовтня 2018 р.

Найбільший розмір пенсійної виплати (у середньому) станом на 1 жовтня 2018 р. отримали жителі міста Києва (3 625 грн.), Донецької (3 387 грн.), Луганської (3 091 грн.) та Дніпропет-

Таблиця 1

Розподіл пенсіонерів за розмірами призначених місячних пенсій

Розмір пенсії, грн.	на 01.01.2017		на 01.01.2018		Відхилення чисельності на 01.01.18 до 01.01.17, осіб
	Чисельність пенсіонерів усіх категорій, осіб	Питома вага в загальній чисельності, %	Чисельність пенсіонерів усіх категорій, осіб	Питома вага в загальній чисельності, %	
До 1 300	1 749 727	14,63	77 685	0,66	- 1672042
Від 1 301 до 1 400	2 001 737	16,74	816 490	6,97	- 1185247
Від 1 401 до 1 500	2 409 954	20,16	1 792 043	15,30	- 617 911
Від 1 501 до 2 000	3 243 603	27,13	3 945 130	33,69	701 527
Від 2 001 до 3 000	1 476 968	12,35	2 630 809	22,46	1 153 841
Від 3 001 до 4 000	637 809	5,33	1 162 591	9,93	524 782
Від 4 001 до 5 000	231 689	1,94	513 198	4,38	281 509
Від 5 001 до 10 000	185 639	1,55	654 972	5,59	469 333
Понад 10 000	19 072	0,16	118 381	1,01	99 309
<b>Всього пенсіонерів</b>	<b>11 956198</b>	<b>100</b>	<b>11 711299</b>	<b>100</b>	<b>- 244 899</b>

ровської (2 939 грн.) областей, а найнижчий – Тернопільської (1 985 грн.), Чернівецької (2 065 грн.) та Закарпатської (2 073 грн.) областей [5].

За видами призначених пенсій чисельність пенсіонерів станом на 1 січня 2018 р. розподілялася так: за віком – 8 915,6 тис. осіб; за інвалідністю – 1 399,4 тис. осіб; у разі втрати годувальника – 658,1 тис. осіб; за вислугу років – 646 тис. осіб; соціальні пенсії – 89,1 тис. осіб; довічне грошове утримання суддям у відставці – 3,1 тис. осіб. Здійснивши порівняння зі станом на 1 жовтня 2018 р., зауважимо, що спостерігається тенденція до зменшення кількості отримуваних пенсій за кожним із видів призначених пенсій, особливо суттєво зменшилася кількість одержувачів пенсій за вислугу років – на 64,2% (із 646 тис. осіб на 1 січня 2018 р. до 231,2 тис. осіб на 1 жовтня 2018 р.) та у зв'язку з утратою годувальника – на 22,9% (із 658,1 тис. осіб на 1 січня 2018 р. до 507,4 тис. осіб на 1 жовтня 2018 р.) [5].

Станом на 1 січня 2018 р., згідно з окремими нормативно-правовими актами, до пенсій встановлено надбавки, доплати та допомогу на загальну суму в розмірі 5,5 млн. грн. Найбільшу суму надбавок, доплат та допомоги станом на 1 січня 2018 р. надано у вигляді: підвищення дітям війни (2 597,9 тис. грн.), підвищення пенсій згідно із Законом України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» (656 тис. грн.), додаткової пенсії громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, категорії 2–4 (620 тис. грн.) [5].

Проаналізувавши зміну розміру мінімальної пенсії по Україні з 2000 по 2018 р. по відношенню до курсу долара, зауважимо, що в 2004 р. вперше було підвищено мінімальні пенсії до рівня прожиткового мінімуму, що тоді становив 284 грн., або \$53,08. У народі такі зміни називали «зрівнялівкою», адже пенсіонери з багаторічним стажем, які отримували пенсію більшу мінімальної, отримали надбавку лише в кілька гривень. Найбільший середній розмір пенсійного забезпечення в Україні по відношенню до курсу долара спостері-

гався в 2012 та 2013 рр. – \$102,87 та \$111,88 відповідно. Середній розмір пенсійного забезпечення в Україні по відношенню до курсу долара в 2015 р. (\$40,38) надзвичайно знизився (на 63,9%) порівняно зі станом на 2013 р. (\$111,88). Починаючи з 2016 р. спостерігається тенденція до невеликого поступового підвищення середнього розміру пенсійного забезпечення в Україні по відношенню до курсу долара (2016 р. – \$41,46, 2017 р. – \$46,88, 2018 р. – \$50,85).

**3. Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття** «відповідає за реалізацію соціального страхування на випадок безробіття в Україні, а також за вирішення проблем, що виникають на ринку праці» [4].

Проаналізувавши ситуацію на ринку праці [9], охарактеризуємо рівень зайнятості та рівень безробіття населення України станом на I півріччя 2018 р., або на 1 липня 2018 р. Чисельність зайнятого населення становить 16 283 тис. осіб, що на 162 осіб більше, ніж у I півріччі 2017 р. (16 121 тис.). Оскільки кількість зайнятого населення незначно, але підвищилася, то чисельність безробітного населення зменшилася і становить 1 600 тис. осіб, що на 110 тис. осіб менше, ніж у I півріччі 2017 р. (1 710 тис. осіб).

Структура зайнятого населення України за професійними групами станом на I півріччя 2018 р.: 41% – керівники, службовці, професіонали та фахівці; 19% – найпростіші професії; 17% – працівники сфери торгівлі та послуг; 12% – кваліфіковані робітники з інструментом та сільського господарства; 11% – робітники з обслуговування устаткування та машин [9]. Разом із тим на обліку Державної служби зайнятості станом на 1 жовтня 2018 р. перебувають 49% осіб із вищою освітою, 34% – із професійно-технічною та 17% – із загальною середньою освітою [1].

Середній рівень зайнятості в Україні становить 56,8%, що на 0,8% менше, ніж у I півріччі 2017 р. (56%). Середній рівень безробіття становить 8,9%, що на 0,7% менше, ніж у I півріччі 2017 р. (9,6%).

Найвищий рівень зайнятості населення характерний для міста Києва (62,3%), Харківської (61,5%), Київської (58,8%), Дніпропетровської (58,7%) областей, а найнижчий – для Волинської (49,3%), Донецької (49,9%), Тернопільської (52%) Закарпатської (54,6%) областей. Найвищий рівень безробіття наявний у Луганській (15,4%), Донецькій (14,1%), Волинській (12,2%) областях, а найнижчий – у Харківській (5,1%), Київській (6,2%), Одеській (6,7%), Львівській (7,1%) [9].

Порівняння рівня безробіття в Україні та країнах Європейського Союзу станом на I півріччя 2017 та 2018 рр. зобразимо за допомогою діаграми на рис. 2. Зауважимо,

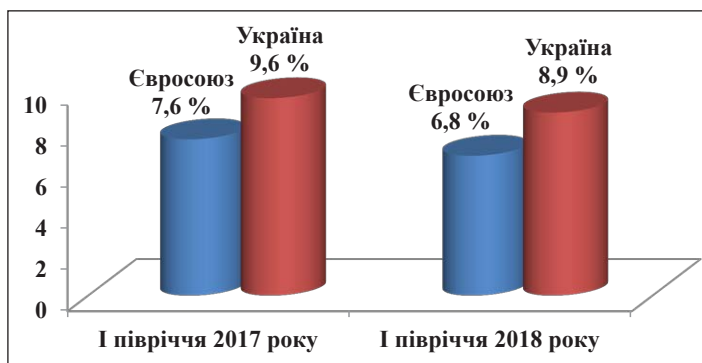


Рис. 2. Порівняння рівня безробіття в Україні та країнах Європейського Союзу станом на I півріччя 2017 та 2018 рр.

що рівень безробіття в Україні порівняно з Європейським Союзом є вищим: у I півріччі 2017 р. – на 2%, у I півріччі 2018 р. – на 2,1%. Загалом спостерігається динаміка зменшення рівня безробіття як в Україні, так і в Євросоюзі.

Станом на 1 жовтня 2018 р. на 32% зросла кількість пропонованих вакансій на ринку праці. Найбільша кількість вакансій наявна у місті Києві (12,6 тис.), Львівській (10,1 тис.), Дніпропетровській (7,8 тис.) областях, а найменша – у Луганській (0,8 тис.), Черкаській (1,2 тис.), Херсонській (1,3 тис.). Структура вакансій за розмірами заробітної плати станом на 1 жовтня 2018 р. має такий вигляд: мінімальна – 19,7%, від мінімальної до 4 000 грн. – 15,2%, від 4 001 до 5 000 грн. – 19,7%, від 5 001 до 7 000 грн. – 23,9%, від 7 001 до 10 000 грн. – 15%, понад 10 001 грн. – 6,5% [8]. Середня заробітна плата у пропонованих вакансіях – 5 455 грн., при цьому середній розмір заробітної плати штатних працівників в Україні у серпні 2018 р. становив 8 977 грн. [8; 9]. У середньому найвищий рівень заробітних плат штатних працівників характерний для м. Києва (13 659 грн.), Донецької (9 759 грн.), Київської (9 166 грн.), Дніпропетровської (9 002 грн.) областей, а найнижчий – для Чернівецької (6 883 грн.), Тернопільської (7 165 грн.), Чернігівської (7 196 грн.), Херсонської (7 255 грн.) [9].

**Висновки з проведеного дослідження.** За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що загалом спостерігаються сприятливі тенденції у діяльності фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, проте існує необхідність знаходження шляхів удосконалення соціальної політики нашої країни з метою підвищення рівня соціального захисту населення задля соціальної справедливості, задоволення соціальних потреб людей, збільшення людського потенціалу, підвищення конкурентоздатності країни.

У зв'язку з вищезазначеним пропонуємо напрями поліпшення функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування: 1) введення накопичувальної системи соціального страхування, що забезпечить більш тісний зв'язок між розміром внесених страхових внесків та страхових виплат; 2) забезпечення інформаційної відкритості та прозорості діяльності фондів соціального страхування, а також інформування населення стосовно видів соціальних послуг, рівня виплат, розміру пенсій тощо; 3) вдосконалення нормативно-правових актів у сфері соціального страхування; 4) встановлення оптимального рівня оплати праці в країні, яка б дала змогу громадянам країни бути успішними та задовольнити основні свої потреби, разом із тим мотивувати

українців працювати у своїй країні, забезпечити можливість їх професійної реалізації для зменшення «відпливу кадрів» за межі держави в пошуках вищого заробітку; 5) підвищення рівня соціальної підтримки бідних верств населення, пенсіонерів; 6) скорочення кількості фондів соціального страхування та концентрація в них управління видами страхування для зменшення витрат на утримання соціальної системи; 7) посилення функції державного нагляду за діяльністю соціальних страхових фондів; 8) для гарантій стабільності роботи фондів, збереження коштів обслуговування фондів страхування варто здійснювати в банківській системі, зокрема в державних банках; 9) зменшення ставки єдиного соціального внеску для легалізації трудових відносин за умови збереження гарантій із страхових виплат та соціальних послуг застрахованим особам; 10) підготовка нормативно-правової, інституційної бази для запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діяльність Державної служби зайнятості у січні-вересні 2018 року. URL: [file:///C:/Users/M/Downloads/1.\\_diyalnist\\_derzhavnoyi\\_sluzhby\\_zaynyatosti.pdf](file:///C:/Users/M/Downloads/1._diyalnist_derzhavnoyi_sluzhby_zaynyatosti.pdf).
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» № 77-VII від 28.12.2014. Голос України. 2014. № 252-1(6002). Спецвипуск, 30 грудня 2014 р. С. 1–10.
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV від 9 липня 2003 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
4. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» № 1533-III від 2 березня 2000 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1533-14/page>.
5. Звіт Пенсійного фонду України за 2017 р. URL: [https://www.pfu.gov.ua/content/uploads/2018/04/block\\_03-149\\_budget-2017.pdf](https://www.pfu.gov.ua/content/uploads/2018/04/block_03-149_budget-2017.pdf).
6. Кропельницька С.О., Солоджук Т.В. Соціальне страхування: навч. посіб.; 2-е вид., перероб. та доп. К.: Центр учбової літератури, 2013. 336 с.
7. Пенсійний фонд України у цифрах. URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat\\_id=95533](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=95533).
8. Попит та пропозиція на ринку праці у розрізі професій та видів діяльності. URL: [file:///C:/Users/M/Downloads/3.\\_popyt\\_ta\\_propozyciya\\_na\\_rynku\\_praci.pdf](file:///C:/Users/M/Downloads/3._popyt_ta_propozyciya_na_rynku_praci.pdf).
9. Ситуація на ринку праці. URL: [file:///C:/Users/M/Downloads/2.\\_sytuaciya\\_na\\_rynku\\_praci.pdf](file:///C:/Users/M/Downloads/2._sytuaciya_na_rynku_praci.pdf).
10. Статистичні дані Фонду соціального страхування. URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/category/919872?page=1>.

## СОЦІАЛЬНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ

### SOCIAL COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF SOCIAL JUSTICE

*У роботі досліджено місце України у світових рейтингах, які характеризують соціально-економічний стан країни та рівень життя населення. Обґрунтовано взаємозв'язок ступеня забезпечення соціальної справедливості в суспільстві та соціальної конкурентоспроможності країни. Запропоновано заходи з удосконалення соціальної політики, спрямовані на підвищення рівня трудового й соціального потенціалу та досягнення соціально-економічного розвитку територій.*

**Ключові слова:** соціальна справедливість, соціальна конкурентоспроможність, трудовий потенціал, соціальний потенціал, розвиток.

*В статье рассмотрено положение Украины в мировых рейтингах, которые характеризуют социально-экономическое состояние страны и уровень жизни населения. Обоснована взаимосвязь степени обеспечения социальной справедливости в обществе и социальной конкурентоспособности страны. Предложены мероприятия по совершенствованию социальной политики, направленные на повышение уровня трудового и социального потенциала, дости-*

*жение социально-экономического развития территорий.*

**Ключевые слова:** социальная справедливость, социальная конкурентоспособность, трудовой потенциал, социальный потенциал, развитие.

*The position of Ukraine in the world ratings is examined in this article. This allows us to give a description of the socio-economic state of the country and the standard of living of the population. Attention is accentuated by the fact that Ukraine is inferior in terms of the level of development of labor potential to the developed countries, this is manifested in the low quality of life, inadequate financing of human development at the expense of all sources. The relationship and mutual influence of the degree of social justice in the society and the social competitiveness of the country is justified in the article. The directions for improving social policy, which are aimed at raising the level of labor and social potential and achieving socio-economic development of the territories are proposed and justified.*

**Key words:** social justice, social competitiveness, labor potential, social potential, development.

УДК 330.59:330.34

**Хандій О.О.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

**Постановка проблеми.** Великий вплив на сталий розвиток країни та її регіонів має дотримання важливого принципу формування громадянського суспільства – соціальної справедливості. Соціальна справедливість є загально визнаною цінністю, що закріплена в документах світової спільноти, зокрема в міжнародних пактах ООН [1]. Соціальна справедливість відображає оцінку реально існуючої системи розподілу й формування доходів. Дотримання принципу соціальної справедливості під час розроблення та реалізації соціальної політики країни впливає на рівень життя населення, темпи зростання соціального та трудового потенціалу, соціально-економічний розвиток у цілому.

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

Соціальна справедливість є предметом дослідження Е.М. Лібанової, О.Ф. Новікової, О.А. Грішнової, Г.Ю. Міщук, А.М. Гриненка, А.А. Гриценка та ін. Представники вітчизняної науки зосереджують увагу на суперечливості соціальної справедливості та економічної ефективності, реалізації соціальної справедливості в соціальній політиці, залежності стійкого економічного розвитку та розвитку суспільства від досягнення соціальної справедливості, використовуючи якісні та кількісні методи для характеристики справедливості у розподілі основних благ. У роботі пропонується підхід до оцінки рівня соціальної справедливості в Україні, заснований на аналізі соціальної конкурентоспроможності в контексті со-ціальної спра-

ведливості за міжнародними рейтингами соціально-економічних показників.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у дослідженні взаємозв'язку забезпечення соціальної справедливості в процесі соціально-економічного розвитку країни та її соціальної конкурентоспроможності.

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

Соціальна справедливість визначається системою оцінок і цінностей людей, моральними стандартами, тобто соціально-етичними вимогами до реально існуючих економічних відносин. За даними Інституту соціології НАН України, 86% українців вважають нерівність суттєвою. Для більшості опитаних вихід із ситуації є можливим за умови посилення державного впливу на економіку та перерозподіл соціальних благ; 60% вважає, що уряд зобов'язаний наскільки можливо вирівнювати доходи людей, а 70% виступає за те, щоб уряд контролював зарплати, ціни та доходи [2].

На думку Д. Ролза, кожна особа повинна мати рівні права у широкій схемі прав і свобод для всіх громадян країни й у цьому полягатиме соціальна справедливість. Дійсно, соціально орієнтована держава повинна забезпечити реалізацію п'яти видів основних благ:

1) базові свободи (свобода совісті, свобода думки тощо);

2) свобода пересування і вибору заняття на тлі широкого вибору можливостей (ці можливості мають передбачати заняття з різними кінцевими цілями і давати змогу коригувати або змінювати їх);

3) влада, повноваження і відповідальність, що набуваються залежно від посади і місця роботи (ці категорії визначають ступінь самостійності та соціальні можливості людей);

4) прибуток і багатство у широкому розумінні як універсальні засоби, які мають обмінювальну вартість і необхідні для того, щоб прямо чи опосередковано досягти широкого спектра цілей;

5) соціальні основи самоповаги індивідів, що дають змогу громадянам

відчувати власну значущість як особистостей, розвивати і реалізувати свої моральні якості та досягти власної мети з повагою до себе [3].

Реалізація принципу соціальної справедливості в суспільстві означає, що при цьому здійснюється справедливий: 1) розподіл діяльності; 2) розподіл доходів; 3) розподіл праці; 4) розподіл соціальних благ (прав, можливостей, влади); 5) розподіл винагород, визнань; 6) розподіл рівня та якості життя; 7) розподіл інформації та культурних цінностей [4].

Існує чотири концептуальні погляди на соціальну справедливість:

- усі члени суспільства отримують рівні блага;
- максимізується корисність найменш забезпечених членів суспільства;
- максимізується загальна корисність усіх членів суспільства;
- соціальна справедливість устанавлюється ринком і його регуляторами.

За результатами опитування фонду «Демократичні ініціативи» та Центру Разумкова, у тому, що закон однаковий для всіх і всі рівні перед законом, переконані лише 3% опитаних українців. Гроші керують законом, і він на боці тих, у кого вони є – так вважає 82% респондентів. На думку українських громадян, сила влади переважає силу закону. За аспектами, які можуть бути індикаторами справедливості у суспільстві, Україна посідає найгірші позиції. Значну загрозу стабільному та сталому розвитку створює корупція [2]. У світовому Індексі сприйняття корупції (CPI) за 2017 р. Україна посіла 130-е місце зі 180 країн, що на одну позицію порівняно з попереднім рейтингом вище, набравши 30 балів зі 100 можливих. Найбільшими викликами дослідження визнали брак політичної волі керівництва країни до рішучої боротьби з корупцією та низький рівень довіри до українських судів та прокуратури, постійні законодавчі ініціативи парламенту, які загрожують новоствореній антикорупційній інфраструктурі [5].

Соціальна конкурентоспроможність країни свідчить про наявність конкурентних переваг у світовому співтоваристві за показниками соціальної справедливості, рівня задоволеності життям населення, рівня безпеки, рівня стійкості щодо глобальних проблем та можливості потенційного розвитку для забезпечення конкурентних соціальних

переваг у політичній, економічній та соціальній сферах. Досить вагоме значення мають культура, якість освіти і розвиток науки, система цінностей і національна згуртованість, а також інфраструктура, спрямована на розвиток інтелектуального капіталу.

Висока соціальна конкурентоспроможність передбачає високий міжнародний рейтинг за показниками добробуту, розвитку ринків, інфраструктури, системи освіти, охорони здоров'я, суспільних інститутів, які визначають комфортні умови життя в країні, ступінь соціальної безпеки, соціальної справедливості, умови розвитку бізнесу, самореалізації особистості, привабливість для інвестицій, перспективи успішного розвитку в майбутньому.

Стан конкурентних соціальних переваг України можна оцінити за міжнародними критеріями. За рейтингом глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму 2016–2017 рр. Україна посіла 85-е місце (між Намібією і Грецією) серед 138 країн світу, втративши за рік шість позицій, а за два роки – дев'ять позицій.

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників («інституції», «інфраструктура», «макроекономічне середовище», «охорона здоров'я та початкова освіта», «вища освіта і професійна підготовка», «ефективність ринку товарів», «ефективність ринку праці», «розвиток фінансового ринку», «технологічна готовність», «розмір ринку», «відповідність бізнесу сучасним вимогам» та «інноваційний потенціал») за трьома основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності» та «Інновації та фактори вдосконалення» [6]. За такими соціальними показниками, як «охорона здоров'я» та «початкова освіта» Україна на 54-му місці, втративши в 2016–2017 рр. дев'ять позицій порівняно з попереднім періодом. За показниками «вища освіта та професійна підготовка» Україна на 33-му місці, поліпшивши свій рейтинг на одну позицію. Найбільше втрачено пунктів за показником «ефективність ринку праці» – мінус 17.

За Індексом економічної свободи-2017 Україна посіла 166-е місце (рік тому – 162-е) з-поміж 180 країн світу і була визнана країною з невеликою, депресивною економікою, хоча порівняно з минулим роком збільшила свій показник на 1,3 бали зі 100 можливих. Україну випереджають Ліберія, Чад, Афганістан, Судан та Ангола, слідом за нею йдуть Суринам, Болівія, Гвінея і Туркменістан [7]. У рейтингу 2017 р. країн із найбільш інноваційною економікою Україна посіла 42-е місце в рейтингу з 50 позицій, опустившись на одну позицію порівняно з попереднім роком [8].

Згідно з індексом людського капіталу, Україна належить до країн із високим людським розвитком і

посідає 24-е місце серед 130 країн, випереджаючи половину країн ЄС. Такого показника вдається досягти за рахунок високого рівня освіти населення. Розрахунки індексу спираються на дані Міжнародної організації праці, ЮНЕСКО, Світової організації охорони здоров'я, крім того, використовуються дані оглядів (World Economic Forum's Executive Opinion Survey) та експертні оцінки. У цілому індекс включає 46 індикаторів, які охоплюють два виміри – освіту та зайнятість. Дані про доступ до освіти, якість освіти, рівень освіти розглядаються у розрізі початкової, середньої та вищої освіти, крім того, включаються також дані про неперервну освіту на робочому місці. Напрямо оцінки зайнятості включає дані про економічну активність, використання набутих навичок, уразливість дітей та молоді до експлуатації, а для старших груп також тривалість здорового життя [9].

За індексом людського розвитку в 2016 р. серед 188 країн Україна на 84-му місці з-поміж країн із високим рівнем цього показника. Проте, за словами Ніла Вокера, Координатора системи ООН та Постійного представника ПРООН в Україні, «за середніми показниками криється нерівність. Якщо проаналізувати, що насправді стоїть за цими цифрами, стає зрозуміло, що чимало людей залишаються на узбіччі сучасних досягнень, як засвідчують показники індексу людського розвитку» [10]. Показник розраховується на базі Індексу очікуваної тривалості життя: здоров'я та довголіття, вимірюваний показником середньої очікуваної тривалості життя при народженні; Індексу освіти: доступ до освіти, вимірюваний середньою очікуваною тривалістю навчання дітей шкільного віку та середньою тривалістю навчання дорослого населення та Індексу валового національного доходу: гідний рівень життя, вимірюваний величиною валового національного доходу (ВНД) на душу населення в доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС) [10]. В Україні два головні чинники врівноважують один одного: низька тривалість життя та високий рівень освіти. Кожного разу дані для розрахунків оновлюються та корегуються орієнтири.

Україна посіла 69-е місце зі 144 країн у загальносвітовому рейтингу гендерної нерівності, який опублікував Всесвітній економічний форум у Женеві [11]. Індекс відбиває вразливість жінок у трьох сферах: репродуктивне здоров'я, присутність у парламенті та економічна діяльність. Індекс гендерного розриву для України становить 0,7, це означає, що гендерну нерівність подолано на 70%. Для порівняння: середньосвітовий показник становить 0,68. Тобто гендерна нерівність в Україні присутня, але відповідає середньосвітовому рівню.

Відповідно до досліджень [12], близько 70% населення відносить себе до категорії бідних, а

38,1% населення не має можливості забезпечити свої базові потреби повною мірою та потреби у харчуванні, 68,6% хоча б за одним критерієм належать до категорії бідних. Порівнюючи фактичний та офіційний прожитковий мінімуми, кількість бідних в Україні становить 58,3%, що свідчить про перетинання критичної межі у 50% [13]. Лише 30% населення України отримує доходи, які забезпечують мінімальні стандарти життя. Згідно з дослідженнями фінансових аналітиків американського ділового видання Bloomberg, у рейтингу найбідніших країн [14] за Bloomberg's Misery Index Україна знаходиться на сьомому місці.

Таким чином, соціальна конкурентоспроможність України є високою за показниками, які розраховуються з урахуванням людського потенціалу, рівня освіти й є низькою за соціально-економічними показниками, які враховують соціальну справедливість, соціальний капітал, стабільність ринку праці, рівень охорони здоров'я, рівень доходу та задоволеність життям населення. Вкрай важливим сьогодні є розроблення збалансованої соціально-економічної політики на макро– та регіональному рівнях, яка має стати основою зростання соціальної конкурентоспроможності України і дасть змогу зайняти гідне місце серед світової спільноти, будучи підтвердженням комфортного проживання українців та сталого розвитку. Вирішення завдання підвищення соціальної конкурентоспроможності пов'язано також з активізацією процесу децентралізації влади в Україні, метою якого є соціально-економічний розвиток територій, зростання якості надання публічних послуг у регіонах та самоорганізації населення.

Загострення міжнародної конкуренції спонукає до кардинальної зміни в ставленні до чинників економічного зростання. Маючи за приклад «нову економіку» в розвинених країнах, яка ґрунтується на знаннях та інноваціях, для ефективного довгострокового розвитку України, варто запровадити заходи з підвищення рівня трудового та соціального потенціалу.

З досвіду розвинених держав сучасна концепція управління розвитком трудового потенціалу повинна будуватися на:

- стратегічному підході до управління трудовими ресурсами;
- наданні перспектив кар'єрного зростання;
- інвестуванні в підвищення інтелектуальних та професійних здібностей;
- поліпшенні умов праці та забезпеченні сприятливого психологічного мікроклімату в колективі;
- визнанні інноваційної якості трудового потенціалу.

**Висновки з проведеного дослідження.** Україна поступається за рівнем розвитку трудового потенціалу розвиненим країнам, що проявляється у низькій якості життя, недостатньому



фінансуванні людського розвитку за рахунок усіх джерел (держави, домогосподарств та підприємств), утраті позицій у розвитку трудового потенціалу країни. Це призводить до негативних соціально-економічних наслідків.

Переважними напрямками соціальної політики щодо підвищення рівня трудового та соціального потенціалу повинні стати всеохоплюючі аспекти поліпшення умов життя населення, що неможливі без проведення заходів, спрямованих на:

- підвищення рівня життя населення та профілактику бідності;
- забезпечення зайнятості населення, підвищення якості і конкурентоспроможності робочої сили;
- додержання конституційних прав громадян на працю, соціальний захист населення, освіту, охорону здоров'я, культуру, житло;
- переорієнтування соціальної політики на родину, забезпечення прав і соціальних гарантій, що надаються жінкам, особам літнього віку, дітям, молоді, інвалідам;
- вплив на демографічну ситуацію у напрямі зниження смертності населення, особливо дитячої, та стимулювання народжуваності;
- поліпшення та реструктуризацію соціальної інфраструктури.

Заходи з управління трудовим та соціальним потенціалом в Україні мають зайняти першочергове місце у програмах сталого розвитку окремих регіонів та держави у цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах. ООН, 1966-76. Преамбула. URL: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/pactecon.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactecon.shtml).
2. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: монографія; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. К., 2015. 244 с.
3. Агарков О. Принцип соціальної справедливості як основа методології. Соціально-політичного маркетингу. URL: <http://social-science.com.ua/article/653>.

4. Гриненко А.М. Соціальна справедливість як ключовий принцип у реалізації соціальної політики держави. URL: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/pedagogika/2009/112-99-21.pdf>.

5. Індекс корупції CPI-2017. URL: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi-2017/>.

6. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 / Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>. Назва з екрану.

7. Україна в Індексі економічної свободи-2017 додала 1,3 бали, але опустилася на 166-е місце. URL: <http://ua.interfax.com.ua/news/general/403745.html>.

8. Економіка України опустилася у глобальному рейтингу інновацій Bloomberg. Інфографіка. URL: <https://tsn.ua/groshi/ekonomika-ukrayini-opustilasya-u-globalnomu-reytingu-innovaciy-bloomberg-infografika-864394.html>. Назва з екрану.

9. Інфографіка: The Human Capital Index 2017: Украина обогнала всех соседей, кроме РФ. URL: [http://www.liga.net/infografica/351639\\_the-human-capital-index-2017-ukraina-obognala-vsekh-sosedey-krome-rf.htm](http://www.liga.net/infografica/351639_the-human-capital-index-2017-ukraina-obognala-vsekh-sosedey-krome-rf.htm).

10. Доповідь ПРООН: Україна зайняла 84-е місце серед 188 країн світу. URL: <http://www.un.org.ua/ua/informatsiyni-tsentr/news/4089-dopovid-proon-ukraina-zainiala-84-e-mistse-sered-188-krain-svitu>.

11. Україна опинилася на 69-му місці в рейтингу гендерної рівності. URL: <https://ukr.segodaya.ua/ukraine/ukraina-okazalas-na-69-meste-v-reytinge-gendernogo-ravenstva-764037.html>.

12. Мониторинг различных форм бедности в Украине. URL: [http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.15/2016/Sem/WP10\\_Ukraine\\_RUS.pdf](http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.15/2016/Sem/WP10_Ukraine_RUS.pdf).

13. «Протесты начинаются, когда бедных в стране 50%. У нас уже – 58%». URL: <http://reporter.vesti-ukr.com/tolkovo/34059--protesty-nachinayutsya-kogda-bednyh-v-strane-50-u-nas-uzhe-58-.html>.

14. Saraiva C., Jamrisko M. These Economies Are Getting More Miserable This Year. URL: [https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-03/these-countries-are-getting-more-miserable-this-year?cmpid=socialflow-twitter-business&utm\\_content=business&utm\\_campaign=socialflow-organic&utm\\_source=twitter&utm\\_medium=social](https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-03/these-countries-are-getting-more-miserable-this-year?cmpid=socialflow-twitter-business&utm_content=business&utm_campaign=socialflow-organic&utm_source=twitter&utm_medium=social).

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ  
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВАTHEORETICAL ASPECTS TO FORMATION  
OF FINANCIAL STABILITY THE ENTERPRISE

*У статті проаналізовано методологію аналізу фінансової стійкості підприємств в сучасних умовах, в тому числі виявлено сутність фінансової стійкості підприємств, надана кількісна оцінка та визначено типи фінансової стійкості. На базі ПАТ «Завод Палмаш» здійснено оцінку фінансової стійкості підприємства з використанням коефіцієнтного та агрегатного підходів, виявлено чинники, що впливають на фінансову стійкість підприємства, а також проаналізовано платоспроможність та ліквідність підприємства, запропоновано шляхи підвищення фінансової стійкості ПАТ «Завод Палмаш».*

**Ключові слова:** фінансова стійкість, управління, підприємство, чинники, коефіцієнти, аналіз, оцінка.

*В статье проанализирована методология анализа финансовой устойчивости предприятий в современных условиях, в том числе выявлено сущность финансовой устойчивости предприятий, предоставленная количественная оценка и определены типы финансовой устойчивости. На базе ОАО «Завод Палмаш» осуществлена оценка финансовой устойчивости*

*предприятия с использованием коэффициентного и агрегатного подходов, выявлены факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, а также проанализированы платежеспособность и ликвидность предприятия, предложены пути повышения финансовой устойчивости ОАО «Завод Палмаш».*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, управление, предприятие, факторы, коэффициенты, анализ, оценка

*The article analyzes the methodology of the analysis of financial stability of enterprises in modern conditions, including the essence of financial stability of enterprises, the quantitative estimation and types of financial stability are determined. On the basis of PJSC Palmash Plant, an assessment of the financial sustainability of the company using coefficient and aggregate approaches was made, factors influencing the financial stability of the enterprise were identified, as well as solvency and liquidity of the enterprise were analyzed, ways of increasing the financial stability of PJSC Palmash Plant were proposed.*

**Key words:** financial stability, management, enterprise, factors, coefficients, analysis, estimation.

УДК 336.64

**Другова О.С.**к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності  
та фінансівНаціональний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»**Фень В.А.**

магістр

Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**Постановка проблеми.** У ході посилення процесів економічної глобалізації успішне функціонування підприємств значною мірою залежить від рівня стійкості їх фінансового стану. Тільки за цієї умови підприємство зможе генерувати чинники позитивних кількісних і якісних змін для нормального функціонування в теперішній час і зростання виробничого потенціалу в майбутньому. Тому на нинішньому етапі ринкових реформ забезпечення фінансової стійкості підприємств є одним із пріоритетних завдань. У цих умовах актуальності набувають дослідження теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань забезпечення фінансової стійкості економічних суб'єктів, розробка системи аналітичних засобів та інструментів її оцінки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**  
Авторами, які досліджували проблеми фінансової стійкості та стабільності є такі вчені, як Артеменко В.Г., Білик М.Д., Грачева А.В., Зятковський І.В., Котляр М.Л., Райзберг Б.А., С.І. Самігіна, Седьогова Р.З., Столяренко Л.Д., Бутинець Ф.Ф., Дем'яненко М.Я., Кірейцев Г.Г., Лінник В.Г., Моссаковський В.Б., Саблук П.Т., Сук Л.К., Алексійчук В.М., Крейніна М.Н. та інші. Вони розробили ряд

методологій аналізу фінансової стійкості підприємства та комплексного аналізу фінансового стану підприємства в сучасних умовах господарювання.

Формування цілей статті. Управління фінансовою стійкістю підприємства є одним з найбільш значимих напрямів фінансового менеджменту. Безперечно, управління фінансовою стійкістю підприємства органічно входить до системи управління доходами та витратами, рухом активів, капіталу та грошових потоків, управління структурою капіталу та іншими аспектами його діяльності [1]. Метою статті є дослідження економічної сутності та методичних основ формування фінансової стійкості підприємств та визначення напрямів її забезпечення.

**Виклад основного матеріалу.** Ринкова система господарювання обумовлює зміну форм та методів управління підприємством, вимагає нових підходів до визначення місця та ролі підприємства у розвитку суспільного виробництва. Успіх структурних та організаційних перетворень господарюючих суб'єктів багато в чому залежить від удосконалення методів управління їх діяльністю. Це стосується одного з найбільш складних, пріоритетних напрямків діяльності – фінансової сфери. Від її стану, як і від умілого використання

фінансових інструментів, в значній мірі залежить успішне функціонування кожного суб'єкта господарювання та перспективи його розвитку. Отже, за будь-яких умов, управління підприємством повинно бути ефективним, тобто забезпечувати йому конкурентоспроможність на ринку та інвестиційну привабливість, одним із елементів якої є фінансова стійкість [1].

У сучасних визначеннях сутність поняття «фінансова стійкість» пов'язується, в основному, зі станом і структурою активів і пасивів, які впливають із традиційного трактування фінансів підприємств як системи економічних відносин, які виникають у процесі формування, розподілу та використання грошових ресурсів підприємства. Однак, економічна природа фінансів підприємств значно глибша. Вони є «відносно самостійною сферою системи фінансів держави, що охоплює широке коло грошових відносин, пов'язаних із формуванням і використанням капіталу, доходів, грошових фондів у процесі кругообігу їх коштів і виражених у вигляді різних грошових потоків» [2, с. 37–43].

У теперішній час традиційна система грошових (фінансових) відносин значно змінилась. Спектр фінансових відносин, які впливають із реалій сьогодення і впливають на грошові потоки формування і використання фінансових ресурсів підприємств, значно розширився. Підприємство вступає у фінансові відносини з інвесторами (акціонерами, учасниками, власниками); з постачальниками і покупцями з приводу форм, способів і строків розрахунків, а також способів забезпечення виконання зобов'язань (сплата неустойки, передача застави); з фінансовими (кредитними) інститутами та іншими підприємствами з приводу залучення і розміщення вільних грошових коштів (одержання і погашення кредитів, страхових платежів і страхових відшкодувань, платежів у недержавні пенсійні фонди); з державою – при сплаті податків і зборів у бюджетну систему і відрахувань у позабюджетні фонди; з державою – при фінансуванні з бюджету на цілі, передбачені чинним законодавством. Фінансова стійкість є віддзеркаленням стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Іншими словами, фінансова стійкість підприємства – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [3, с. 77–83]; «такий стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів,

ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва. Фінансова стійкість – це узагальнююча якісна характеристика фінансового стану підприємства, що відображає тенденції зміни фінансових відносин на підприємстві під впливом різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Термін «стабільність» відносно характеристики фінансового стану підприємств є «ознакою сталості (постійності) руху як динамічного процесу, що має певну швидкість, темп. Стійкість фінансового стану забезпечується всією виробничо-господарською діяльністю підприємства. Тому в цьому понятті відображається не тільки стан фінансових ресурсів, а й ефективність їх використання.

В економічній літературі пропонується різноманітні коефіцієнти оцінки фінансової стійкості як показника фінансового стану підприємства. Найчастіше як показники фінансової стійкості називаються платоспроможність, ліквідність, фінансова незалежність (автономія). М.Д. Білик рекомендує оцінювати фінансову стійкість підприємства за такими сімома показниками: фінансова автономія, фінансова залежність, фінансовий ризик, маневреність власного капіталу, структура покриття довгострокових вкладень, довгострокове залучення коштів, фінансова незалежність капіталізованих джерел [4, с. 55–63]. Г. Ілясов для оцінки фінансової стійкості підприємства пропонує використовувати два показники:

- 1) відношення власного капіталу до всіх пасивів;
- 2) відношення власного капіталу до позиченого капіталу.

Значна кількість показників, які застосовуються для оцінки фінансової стійкості і фінансового стану позбавляють системності і упорядкованості процедури діагностики фінансового стану підприємства і встановлення причин його погіршення.

Вибрані показники не завжди достатньо повно характеризують фінансовий стан підприємства, що перешкоджає виявленню істинних причин нестійкого фінансового стану підприємства і прийняттю адекватних управлінських рішень.

Діяльність підприємств являє собою комплекс взаємозв'язаних господарських процесів, залежних від багатьох чисельних чинників. Якщо який-небудь чинник випадає з ланцюга розгляду, то оцінка впливу інших врахованих чинників, а також виводи ризикують виявитися невірними. Але не тільки виводи можуть виявитися невірними, але і під питанням може стояти подальша діяльність організації. Зокрема, якщо познайомитися із статистикою по числу збанкрутілих підприємств, можна зрозуміти, наскільки правильно ведуть свій бізнес ті або інші підприємства. Дуже важливо сказати і про те, що ті організації, які прораховують майже всі свої кроки, мають досить непогані

результати. Цей факт можна спостерігати по темпах зростання виробництва.

Враховуючи, що підприємство є одночасно і суб'єктом, і об'єктом відносин в ринковій економіці, а також те, що воно володіє різними можливостями впливати на динаміку різних чинників, найбільш важливим представляється ділення їх на внутрішні і зовнішні. Перші безпосередньо залежать від організації роботи самого підприємства; другі є зовнішніми по відношенню до нього, їх зміни майже або зовсім не підвладні волі підприємства. Цим поділом і слід керуватися, моделюючи виробничо-господарську діяльність і намагаючись управляти фінансовою стійкістю, здійснюючи комплексний пошук резервної в цілях підвищення ефективності виробництва [5, с. 59–61].

Залежно від ступеня їх значущості виділяють чинники I рівня (базові), II рівня (похідні) та III рівня (деталізуючі). Розглянемо їх в таблиці 1.

Таблиця 1

**Чинники, що впливають на фінансову стійкість підприємства**

Рівень	Характеристика
I	Вони є результатом впливу чинників II і III рівнів і водночас виступають генератором взаємодії більш дрібних чинників До чинників I рівня відносять: 1. Фазу економічного розвитку системи. 2. Стадію життєвого циклу підприємства.
II	Вони є результатом дії основоположних (базових) чинників. До складу чинників II рівня (похідних) належать: 1. Середній рівень доходів населення. 2. Демографічна ситуація. 3. Соціальна політика держави. 4. Податкова політика держави. 5. Грошово-кредитна політика. 6. Амортизаційна політика. 7. Загальний рівень стабільності. 8. Стратегія управління обсягами діяльності. 9. Стратегія управління активами. 10. Стратегія управління капіталом. 11. Стратегія управління грошовими потоками. Чинники II рівня бувають як зовнішніми, так і внутрішніми. Зовнішні чинники — це такі, вплив яких пов'язаний з характером державного регулювання (податкова, грошово-кредитна, амортизаційна, соціальна, демографічна політика тощо). До внутрішніх похідних чинників II рівня, що забезпечують фінансову стійкість, належать стратегія управління обсягами діяльності підприємства, політика управління його активами, власним і позиковим капіталом.
III	Вони є деталізуючими. До чинників III рівня (деталізуючих) відносять: 1. Рівень конкуренції. 2. Рівень інфляції. 3. Склад та структуру активів. 4. Стратегію управління власними фінансовими ресурсами та позиковим капіталом. 5. Стратегію управління ризиком.

Формування та оцінку фінансової стійкості продемонструємо на прикладі вітчизняного підприємства машинобудування ПАТ «Завод Палмаш». Публічне акціонерне товариство «Завод автоматичних ліній і машин» засновано відповідно до наказу № 12/22-АО від 03 серпня 1995 р. Регіонального відділення фонду державного майна України по Дніпропетровській області, м. Дніпропетровськ «Про перетворення державного Павлоградського заводу автоматичних ліній і машин у відкрите акціонерне товариство».

Проаналізуємо фінансову стійкість ПАТ «Завод Палмаш» на базі коефіцієнтного підходу. Суть коефіцієнтного підходу оцінки фінансової стійкості підприємства полягає в обчисленні та аналізі низки фінансових коефіцієнтів. Положенням «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», затвердженим Наказом Мінфіну України та Фонду державного майна України від 26 січня 2001 р. № 49/121, визначено лише чотири коефіцієнти фінансової стійкості, хоча практикою доведено доцільність брати не менш як сім.

Важливим показником, що характеризує фінансову стійкість підприємства, є вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів.

1) Коефіцієнт фінансової автономії розраховуємо по формулі (1):

$$\text{Кавт} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Усього джерел засобів}} \quad (1)$$

$$\text{Кавт. 2015 р.} = \frac{18144}{23491} = 0,77. \quad \text{Кавт. 2016 р.} = \frac{13916}{21443} = 0,65.$$

$$\text{Кавт. 2017 р.} = \frac{12900}{24311} = 0,53.$$

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що коефіцієнт фінансової автономії, хоч і знизився на кінець аналізованого періоду до значення 0,53, але ж він відповідає нормативному значенню > 0,5.

Керівництву підприємства ПАТ «Завод Палмаш» необхідно звернути увагу в подальшому на забезпечення стабільності цього коефіцієнту та його зростанню.

2) Коефіцієнт фінансової залежності розраховуємо по формулі (2):

$$\text{Кф.з} = \frac{\text{Усього джерел засобів}}{\text{Власний капітал}} \quad (2)$$

$$\text{Кф.з. 2015 р.} = \frac{23491}{18144} = 1,3. \quad \text{Кф.з. 2016 р.} = \frac{21443}{13916} = 1,54.$$

$$\text{Кф.з. 2017 р.} = \frac{24311}{12900} = 1,89.$$

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що на кінець аналізованого періоду відбулося зростання коефіцієнта фінансової залежності в динаміці. Це означає збільшення частини позикових коштів у фінансуванні підприємства ПАТ «Завод Палмаш», тобто підприємство

Таблиця

**Динаміка показників фінансової стійкості ПАТ «Завод Палмаш» за 2015-2017 рр.**

Показника	Нормативне значення	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютне відхилення, +/-	
					2016 р.	2017 р.
Коефіцієнт фінансової автономії	> 0,5	0,77	0,65	0,53	-0,12	-0,12
Коефіцієнт фінансової залежності	2	1,3	1,54	1,89	0,24	0,35
Коефіцієнт фінансового ризику	≤ 0,5	0,3	0,54	0,89	0,24	0,35
Коефіцієнт маневрування	> 0	0,44	0,29	0,33	-0,15	0,04

втрачає фінансову незалежність. Підприємство фінансується за рахунок власних коштів, короткострокових позик та кредиторської заборгованості.

3) Коефіцієнт фінансового ризику розраховуємо по формулі (3):

$$K_{ф.р} = \frac{\text{Залучені засоби}}{\text{Власний капітал}} \quad (3)$$

$$K_{ф.р. 2015 \text{ р.}} = \frac{106 + 0 + 5241 + 0}{18144} = 0,3$$

$$K_{ф.р. 2016 \text{ р.}} = \frac{124 + 0 + 7403 + 0}{13916} = 0,54.$$

$$K_{ф.р. 2017 \text{ р.}} = \frac{144 + 0 + 11297 + 0}{12900} = 0,89.$$

Як видно із розрахунків, на кінець аналізованого періоду відбулося зростання в динаміці коефіцієнту фінансового ризику. Це свідчить про посилення фінансової залежності підприємства ПАТ «Завод Палмаш» від зовнішніх інвесторів та кредиторів, тобто про зниження фінансової стійкості.

Підприємство не має довгострокових кредитів банків, податкових зобов'язань, інших довгострокові фінансових зобов'язань тому розраховувати коефіцієнт структури довгострокових вкладень, коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел та коефіцієнти структури довгострокових джерел фінансування не має сенсу.

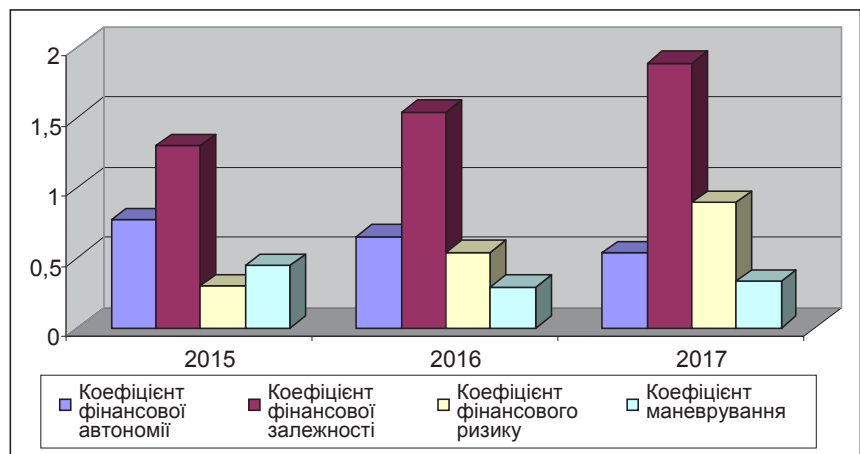
Проведений аналіз свідчить про те, що підприємство ПАТ «Завод Палмаш» не користується довгостроковими вкладками та позичками. В економічно розвинених країнах підприємства дуже широко користуються довгостроковими інвестиціями. Тому, для більш ефективної роботи підприємства необхідно проводити роботу по залученню довгострокових вкладень та позичок, за рахунок яких можна збільшити прибутковність заводу.

Аналіз фінансової стійкості ПАТ «Завод Палмаш» за 2015-2017 рр. дозволяє говорити про нормальну фінансову стійкість підприємства, тому як коефіцієнт фінансової незалежності більше нормативного значення 0,5, що є привабливим для інвесторів та кредиторів.

Необхідно також відзначити, що наявність запасів в розмірах, які не можуть бути забезпечені власними оборотними коштами, свідчить про їх зайву концентрацію на підприємстві. Додатковий аналіз причин такого стану дозволить не тільки скоротити надмірні об'єми запасів, направивши кошти, що вивільняються, на актуальні потреби фінансування підприємства, але і тим самим нормалізувати і збільшити запас стійкості фінансового стану підприємства ПАТ «Завод Палмаш».

Тому при управлінні підприємством увагу в першу чергу необхідно зосередити на фінансовій діяльності, раціональному і ефективному використанні всіх грошових ресурсів, чому, зокрема, може сприяти автоматизація управлінської бухгалтерської діяльності.

**Висновки.** На основі розрахунку можна зробити висновок, що в 2015-2017 рр. фінансову нестійкість підприємства можна вважати нормальною (припустимою), тому як величина короткострокових кредитів та позикових коштів не перевищує сумарної вартості виробничих запасів та готової продукції. В 2017 р фінансова нестійкість є неприпустимою та відображає тенденцію до суттєвого погіршення фінансового стану, бо короткострокова кредиторська заборгованість збільшилась приблизно у 2 рази. Для підвищення фінансової стійкості підприємства на основі трендового аналізу було здійснено прогнозування доходів та витрат підприємства на 2019 р., за результатами прогнозу складено звіт про фінансові результати діяльності



**Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості за 2015–2017 рр.**

заводу. В результаті прогнозування підприємство ВАТ «Завод Палмаш» достигло позитивного значення чистого прибутку в розмірі 4517,64 тис. грн. На базі складеного звіту про фінансові результати, спрогнозовано запас фінансової стійкості підприємства.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Артеменко В.Г. Аналіз чинників, що впливають на фінансову стійкість організації. Економіка і управління. 2006. № 8. С. 95.  
 2. Верхогляд В. Аналіз фінансового стану підприємства на підставі фінансової звітності. Практичне

керівництво «Фінансова звітність». Баланс. 2002. № 11 (396). С. 43.  
 3. Грачев А.В. Організація і управління фінансовою стійкістю. Фінансовий менеджмент. 2004. № 1. С. 144.  
 4. Білик М.Д. Аналіз фінансовій стабільності і стійкості підприємства. Довідник економіста. 2004. № 1. С. 96.  
 5. Овчаренко Р. Інформаційне забезпечення та методика оцінювання фінансової стійкості підприємства. Банківська справа. 2001. № 4. С. 59–61.  
 6. Котляр М.Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів. Фінанси України. 2005. № 1. С. 113–117.

**НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**DIRECTIONS TO IMPROVE EFFICIENCY OF BANKS CREDIT ACTIVITY IN CONDITIONS OF POST-CRISIS DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR OF UKRAINE ECONOMY**

*У статті визначено проблеми щодо ефективності кредитної діяльності банківських установ в умовах посткризового розвитку банківської сфери національної економіки України. Окремо наведено комплекс напрямів вирішення виявлених проблем з акцентом на: усунення недовіри споживачів до банків у країні; зменшення кризи недовіри до кредитної діяльності банківських структур; трансформацію форм забезпечення повернення кредитів, які використовуються в сучасних умовах кредитної діяльності банків держави.*

**Ключові слова:** банки, банківський сектор, економіка країни, кредитна діяльність, посткризовий розвиток.

*В статье определены проблемы относительно повышения эффективности кредитной деятельности банковских учреждений в условиях посткризисного развития банковской сферы экономической системы Украины. Отдельно приведен комплекс направленных решений выявленных проблем с акцентом на: устранение недоверия*

*потребителей к банкам в стране; уменьшение кризиса недоверия к кредитной деятельности банковских структур; трансформацию форм обеспечения возврата кредитов, которые используются в современных условиях кредитной деятельности банков государства.*

**Ключевые слова:** банки, банковский сектор, экономика страны, кредитная деятельность, посткризисное развитие.

*In the article the problems concerning the efficiency of lending activity of banking institutions in the post-crisis development of the banking sector of the national economy of Ukraine are defined. Furthermore, a set of directions for solving identified problems with a focus on: eliminating distrust of the consumers to the banks in the country; mitigating the crisis of distrust in lending activities of banking institutions; transformation of the forms of securing the repayment of loans, that are used in modern conditions of credit activity of the state banks.*

**Key words:** banks, banking sector, national economy, credit activity, post-crisis development.

УДК 336.71/77:005.21

**Жерлицин Д.М.**

д.е.н., доцент,  
 завідувач кафедри фінансів та аудиту  
 Запорізький інститут економіки  
 та інформаційних технологій  
**Оглобліна В.О.**

к.е.н., професор кафедри  
 фінансів та аудиту  
 Запорізький інститут економіки  
 та інформаційних технологій

**Постановка проблеми.** Кредитна діяльність банків є запорукою швидкого та якісного посткризового відновлення будь-якої національної економіки [1; 2]. При цьому кредити виступають драйвером посткризового розвитку як бізнес-одиниць, так і домашніх господарств.

Національна економіка України в сучасних умовах послідовно пройшла через дві глибокі кризи (2008–2009, 2013–2015 рр.) і призвела до значного дефіциту грошових коштів суб'єктів підприємницької діяльності для фінансування

оновлення основних фондів та поповнення обігових коштів, а також домашніх господарств для фінансування довго- і короткострокових потреб. Саме тому активна кредитна діяльність банківських установ може стати ключовим елементом їх трансформації та зростання. При цьому необхідно відзначити, що кризовий та посткризовий розвиток вітчизняного банківського сектору пов'язаний із низькою ефективністю кредитної діяльності банків, що є базовою проблемою сучасного розвитку і головним стримуючим важелем для національ-

ної економіки України та її складових елементів (підприємств, домашніх господарств).

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

Дослідження наукових напрацювань із проблематики кредитної діяльності банків України дає змогу виділити декілька напрямів актуальних розробок, а саме:

1. Розкриття проблем саме кредитної діяльності банків України. Виділяємо напрацювання О.В. Лисенка [3], Н.І. Волкової [4], В.В. Волкової [5] та ін.

2. Характеристика кредитної політики банківських установ та виявлення проблем і шляхів їх вирішення. Акцентуємо увагу на напрацюваннях П.В. Круш, М.І. Бугрім [6], Л.В. Маринюк [7] та ін.

3. Опрацювання інших аспектів кредитної роботи банків, як то: управління кредитними операціями, виявлення та оптимізація кредитного ризику та ін. До таких наукових робіт відносимо праці Т.М. Болгар [8], Л.О. Дзюблюка [9], А. Азаренкової та Н. Лобіхер [10] та ін.

Відзначаючи значні напрацювання науковців у вирішенні вказаних проблем кредитної діяльності банків України, слід більш детально розглянути особливості продовження досліджень щодо пошуку напрямів підвищення ефективності такої діяльності фінансово-кредитних установ України та їх інтеграції у світовий фінансовий простір.

**Постановка завдання.** Метою статті є розроблення комплексу заходів щодо підвищення ефективності кредитної діяльності банків України на основі виділення особливостей їх функціонування в умовах посткризового розвитку банківського сектору національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Починаючи з 2008 р. банківський сектор України послідовно пройшов через дві економічні кризи, що призвело до [11]:

– зменшення кількості банків на 102 од., або на 55,44%, зі 184 од. у 2008 р. до 82 од. у 2017 р.;

– переважно збиткової діяльності банківських установ у країні за значення чистих збитків банківської системи країни в 2017 р. у розмірі 25 699 млн. грн.;

– скорочення розмірів наданих кредитів на 108 млрд. дол. США, або на 73,47%, зі 147 млрд. дол. США у 2008 р. до 39 млрд. дол. США у 2017 р. Відзначаємо, що кредити було взято в доларах США для уникнення інфляційного та девальваційного впливу на отримані статистичні дані;

– зростання частки проблемних кредитів у кредитних портфелях банків на 36,52%, із 18,02% у 2008 р. до 54,54% у 2017 р.

Наведене стало однією з головних причин погіршення макроекономічних показників розвитку економіки України, де виділяємо [14]:

– різке скорочення ВВП – на 85 млрд. дол. США, або на 47,22%, зі 180 млрд. дол. США у 2008 р. до 95 млрд. дол. США у 2017 р. [12];

– зменшення кількості підприємств на 73 тис. од., або на 19,05%, та фізичних осіб – підприємців на 284 тис. од., або на 15,73% [13];

– зростання державного та гарантованого боргу України на 52 млрд. дол. США, або на 210,20%.

За таких умов банківські структури країни та національна економіка у цілому потребують підвищення ефективності кредитної діяльності з урахуванням посткризового розвитку банківського сектору держави.

У цьому контексті необхідно визначити сутність поняття «кредитна діяльність банку».

Враховуючи напрацювання низки вітчизняних науковців [3; 4; 8], можемо виділити такі ознаки кредитної діяльності банківських установ: це відповідний процес, що відбувається у банку; стосується надання, обслуговування та отримання банківських кредитів; спрямований на отримання прибутку.

Спираючись на наведене, вважаємо доречним внести певні зміни у наведені ознаки та додати низку нових, а саме: не процес, а комплекс дій, оскільки процес відноситься більше до кредитування банком позичальників узагалі; спрямований на максимально якісне задоволення попиту позичальників у кредитних ресурсах; досягнення результатів за рахунок забезпечення високої ефективності надання, обслуговування та отримання банківських кредитів, а також управління кредитними ризиками; є ключовим елементом забезпечення конкурентоспроможності банку в банківському секторі та кредитній сфері країни.

Визначення 1. Кредитна діяльність банку – це комплекс дій, що спрямований на максимально якісне задоволення попиту позичальників у кредитних ресурсах для отримання прибутку, який базується на високій ефективності надання, обслуговування та отримання банківських кредитів, а також управління кредитними ризиками й є ключовим елементом забезпечення конкурентоспроможності банківської установи в банківському секторі та кредитній сфері країни.

Таким чином, можемо зазначити, що кредитна діяльність банку включає в себе кредитні операції та управління кредитним ризиком і є ключовим елементом формування кредитного портфеля відповідної кредитно-фінансової установи. При цьому від її ефективності залежать розмір прибутку та місце банку на ринку (його конкурентоспроможність, місце у вітчизняних та світових рейтингах тощо).

Наведене вимагає визначення сутності поняття «ефективність кредитної діяльності банку», що є досить складним через наукову дискусію навколо визначення сутності терміна «ефективність» і визначення співвідношення цього поняття з термінами «економічність», «результативність» та «якість».

Ураховуючи наукову розробку О. Ткачової, можемо відзначити, що [15, с. 33]:

– економічність – це використання мінімально можливої кількості ресурсів для досягнення відповідного результату;

– результативність – це відповідність витрачених ресурсів заявленій меті;

– якість – це ступінь цінності отриманих результатів для споживачів.

При цьому співвідношення економічності, результативності та якості породжує ефективність, яку можливо визначити як оптимальне співвідношення між кількістю та обсягом витрачених ресурсів й отриманим результатом.

Визначення 2. Ефективність кредитної діяльності банку – це оптимальне співвідношення витрат та прибутку в межах такого виду діяльності банківської установи, що поєднує у собі сутність термінів «ефективність» та «кредитна діяльність банку».

При цьому оптимальне співвідношення витрат та прибутків у межах кредитної діяльності банку може бути порушено низкою певних умов, до яких в Україні слід віднести передусім умови посткризового розвитку банківської сфери, а саме:

1. Критичний рівень недовіри споживачів до діяльності банківських установ узагалі, який був викликаний банкрутством та ліквідацією значної кількості банків, у тому числі системних, та втратами, які понесли від цих дій банківських установ їх споживачі. Ситуація, яка виникла в 2008–2009, 2014–2016 рр., коли банки замовчували власні проблеми, мали низький рівень прозорості для споживачів послуг, непрофесійними діями власників, топ-менеджерів та працівників наносили збитки своїм клієнтам, погіршилася непрофесійними діями владних інститутів, передусім НБУ, що призвело до максимально низького рівня лояльності з боку бізнес-одниць та домашніх господарств України до банківського сектору національної економіки за часів незалежності.

2. Критичний рівень недовіри до кредитної діяльності банків, який склався на тлі довгострокових тенденцій використання банками асиметрії інформації у кредитних взаємовідносинах із позичальниками та був поглиблений кризою обслуговування валютних кредитів, що знайшла своє максимальне відображення у період другої економічної кризи в країні.

3. Складність у використанні загальноприйнятих форм забезпечення кредитів. Різка знецінення застав за кредитами, особливо де предметом застави була нерухомість, у період кризового розвитку національної економіки вимагає від банківських установ пошуку нових шляхів забезпечення кредитів, оскільки до кризи та в період кризи більшість кредитних операцій була забезпечена саме заставою нерухомого майна позичальників.

Наведене вимагає розроблення та запровадження комплексу заходів щодо підвищення ефективності кредитної діяльності банків України на основі усунення виявлених негативних умов посткризового розвитку банківського сектору економіки країни. При цьому вважаємо доречним:

– для зменшення рівня недовіри до банків із боку споживачів збільшити активність органів державної влади та самих банківських установ у межах використання відповідних елементів маркетингу (реклама, пропаганда та ін.), а також підвищення рівня прозорості як державного регулювання банківської діяльності, так і діяльності банків;

– для подолання кризи недовіри у кредитній сфері банківської діяльності в країні вважаємо доречним збільшити вплив органів державної влади, а також недержавних банківських об'єднань на кредитну діяльність банківських установ, передусім із погляду зменшення або усунення використання асиметрії інформації у відносинах між банками та позичальниками;

– для підвищення ефективності використання форм забезпечення кредитів вважаємо доречним звернути увагу на закордонний досвід, а також на впровадження комплексних форм забезпечення або інноваційних розробок у цій сфері банківської діяльності.

Таким чином, можемо відзначити наявність проблем у забезпеченні ефективності кредитної діяльності банків в Україні в умовах посткризового розвитку банківського сектору економіки країни, що вимагає розроблення та впровадження відповідного комплексу напрямів їх усунення (підвищення ефективності).

**Висновки з проведеного дослідження.** Проблеми розвитку банківського сектору економіки країни стали однією з головних причин негативних макроекономічних тенденцій в Україні в період із 2008 до 2017 р. При цьому визначено, що базисом такого стану справ стала низька ефективність кредитної діяльності банків країни.

Окремо наведено негативні умови, що викликали проблеми з ефективністю у кредитній сфері країни, та запропоновано комплекс напрямів їх усунення з урахуванням посткризового розвитку національної економічної системи.

Подальші наукові дослідження слід проводити в напрямі деталізації проблем низької ефективності кредитної діяльності банків України та напрямів їх вирішення.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Antoshin S. Credit Growth and Economic Recovery in Europe After the Global Financial Crisis. Washington: IMF, 2017. 54 p.
2. Podpiera J., Raei F. A Fresh Look at Potential Output in Central, Eastern, and Southeastern European Countries. Washington: IMF, 2017. 37 p.



3. Лисенок О.В. Оцінка ефективності кредитної діяльності вітчизняних банків. Вісник ЖДТУ. 2013. № 3. С. 122–125.

4. Волкова Н.І. Деякі аспекти підвищення ефективності кредитної діяльності банку. Економіка і регіон. 2016. № 2. С. 101–107.

5. Волкова В.В. Методологічні аспекти ефективності кредитної діяльності банку. Економіка і організація управління. 2011. № 2. С. 14–21.

6. Круш П.В., Бугрім М.І. Напрями підвищення результативності управління кредитною політикою банку в умовах кризи. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. № 19. С. 149–158.

7. Маринюк Л.В. Формування та особливості кредитної діяльності банку. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 1. С. 153–159.

8. Болгар Т.М. Проблемні кредити у банківській діяльності в умовах фінансової кризи: монографія. Кременчук: ПП Щербатих О.В., 2013. 368 с.

9. Дзюблюк Л.О. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці. Журнал європейської економіки. 2014. № 1. С. 108–125.

10. Azarenkova A., Lobiher N. The analysis of the banking system development in Ukraine: the regional aspect. Developmental challenges of contemporary economies. Foundation of the Crakov University of Economics. 2011. P. 569–577.

11. Грошово-кредитна та фінансова статистика. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>.

12. GDP. Ukraine. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org>.

13. Статистична інформація / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Державний та гарантований державою борг України. URL: <https://index.minfin.com.ua>.

15. Ткачова О. Ефективність державного управління: поняття та підходи до оцінювання. Вісник НАДУ. 2013. № 2. С. 30–37.

## СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

### CREDIT ACTIVITY OF BANKS CURENT STATE AND ITS IMPACT ON THE REAL SECTOR OF ECONOMY DEVELOPMENT

УДК 336.717.061.1(477)

**Іршак О.С.**

к.е.н., доцент кафедри  
банківського і страхового бізнесу  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка

**Лещук І.Я.**

магістр  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка

*У статті здійснено комплексний аналіз стану кредитної діяльності вітчизняних банків за період 2008–2018 рр. Досліджено вплив банківського кредитування на розвиток реального сектору економіки. Здійснено оцінку взаємозв'язку обсягів наданих кредитів та ВВП держави.*

**Ключові слова:** банк, кредит, кредитна діяльність банків, резерви за активними операціями банків, валовий внутрішній продукт, реальний сектор економіки.

*В статье осуществлен комплексный анализ кредитной деятельности отечественных банков за период 2008–2018 гг. Исследовано влияние банковского кредитования на развитие реального сектора экономики. Осуществлена оценка взаимос-*

*вязи объемов предоставленных кредитов и ВВП государства.*

**Ключевые слова:** банк, кредит, кредитная деятельность банков, резервы по активным операциям банков, валовой внутренний продукт, реальный сектор экономики.

*Article provides a comprehensive analysis of credit activity state of domestic banks for the period of 2008–2018. The influence of bank lending on the development of the of the economy real sector has been investigated. The estimation of the relationship between the volume of loans granted and the GDP of the state has been done.*

**Key words:** bank, credit, credit activity of banks, reserves for active operations of banks, gross domestic product, real sector of economy.

**Постановка проблеми.** Економічний розвиток будь-якої країни залежить від ефективності функціонування банківського сектору. Кредитна діяльність займає провідну нішу у загальній сукупності банківських операцій, адже доходи від цієї діяльності є основним джерелом одержання прибутку банку. Функціонування ефективної кредитної діяльності сприяє появі нових підприємств, збільшенню кількості робочих місць, поліпшує соціально-економічний розвиток держави, гарантує економічне зростання та стабільність. Розвиток кредитної діяльності банківських установ повинен бути ключовим елементом економічного зростання, що має

безпосередній вплив на забезпечення суверенітету держави та реалізацію її національних інтересів в умовах глобалізаційних процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням кредитної діяльності банків України та впливу кредиту на реальний сектор економіки присвячено праці Л. Кузнєцової, Н. Жукова, С. Реверчука, С. Подік, О. Солодкої, О. Васюренка, В. Міщенко, А. Мороза, Т. Павленка, М. Савлука, О. Лаврушина, Д. Коваленка.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження впливу кредитної діяльності банків на розвиток реального сектору економіки України.

Завданнями, які передбачають досягнення мети, є оцінка та аналіз кредитної діяльності банківських установ протягом 2008–2018 рр.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

У сучасних трансформаційних умовах розвитку економіки банківське кредитування виконує основну роль у процесі перерозподілу капіталу, адже банківський кредит забезпечує рівновагу між тимчасово вільними коштами та обсягами ресурсів.

Налагоджене кредитування реального сектору економіки позитивно впливає на обсяги ВВП. Як наслідок, збільшується реалізація товарів та послуг, зростає кількість робочих місць та підвищується добробут населення.

Банківський кредит відіграє значну роль у розвитку економіки країни і залежить від рівня розвитку економічних відносин. Лише в умовах ринкової економіки всі прояви ролі банківського кредиту розкриваються в повному обсязі [4].

На нашу думку, кредитна діяльність банку – це діяльність банку, спрямована на надання коштів позичальникам у тимчасове користування на певних умовах для отримання прибутку.

В умовах трансформації економіки позитивна роль банківського кредиту розкривається за такими напрямками [3]:

- проявляється в регуляції, тобто в оптимізації пропорцій суспільного відтворення. Кредит охоплює виробничу і невиробничу сфери, різні галузі виробництва та різні регіони;

- є інструментом розвитку процесів інтеграції національної економіки у світову економічну систему (кредитна допомога);

- сприяє зосередженню капіталу в пріоритетних сферах;

- сприяє здійсненню переорієнтації виробництва.

Нестабільна ситуація в країні внаслідок воєнної агресії спричинила серйозні проблеми для банків-

ського сектору України. Значні втрати економічного та інфраструктурного потенціалу спричинили різку девальвацію національної валюти. Більш ніж трикратне падіння курсу гривні призвело до втрат платоспроможності об'єктів господарювання та населення. Як наслідок, ускладнилося повернення валютних кредитів та зросла проблемна заборгованість. Ці умови негативно вплинули на якість кредитних портфелів, тому виникла необхідність так званого «очищення» банківської системи, що має суттєві наслідки як для банків, так і для економіки України.

Внаслідок банківської кризи 2014–2017 рр. в Україні значно скоротилася кількість банківських установ (рис. 1). Порівняно з 2014 р. у 2018 р. кількість діючих банків скоротилася на 45,6% (із них 68% – малі банки, 14% – середні, 15% – великі та 3% – найбільші банки) [5]. Натомість кількість банків зі 100%-м іноземним капіталом протягом досліджуваного періоду змінилася несуттєво.

Ліквідація банківських установ призвела до великих фінансових утрат вкладників та кредиторів банків, які на кінець травня 2016 р. становили 300 млрд. грн., у тому числі 270 млрд. грн. – юридичних осіб; 32 млрд. грн. – фізичних осіб по вкладах, не гарантованих державою [9].

Розглянемо динаміку ВВП та обсяг наданих кредитів за період 2012–2017 рр. (рис. 2).

З рис. 2 видно зростання двох показників, а саме ВВП та обсягів наданих кредитів. Проте зауважимо, що темпи зростання ВВП значно активніші, ніж обсяги наданих кредитів. До 2014 р. спостерігається практично лінійний зв'язок між показниками. Із настанням системної банківської кризи суттєвого збільшення розміру кредитів не спостерігається, хоча ВВП зростає швидкими темпами. Основною причиною такого явища є недовіра споживача до банківських установ. Наслідками цього стали значні втрати обігових коштів підприємств реального сектору економіки.

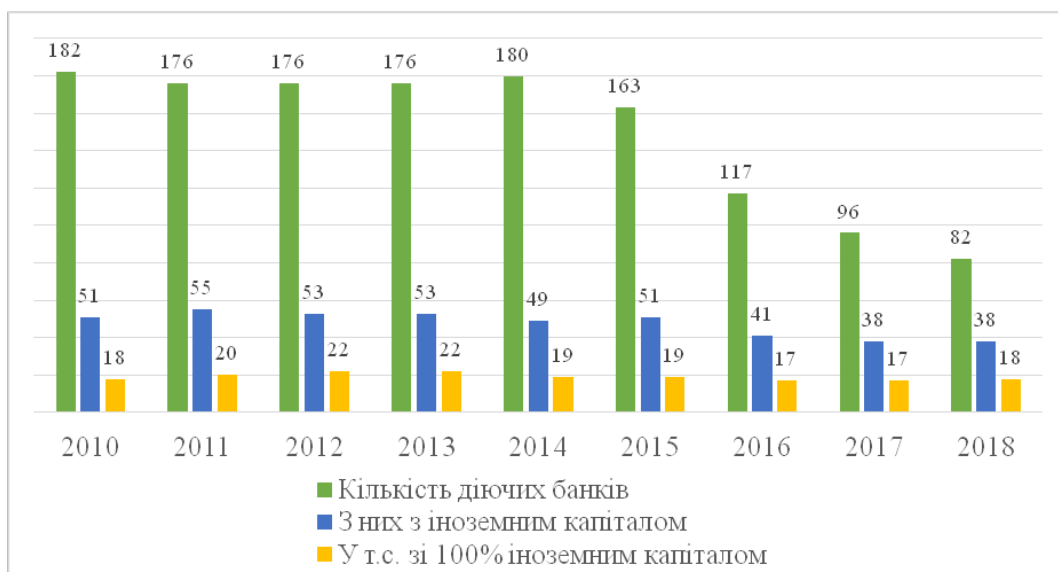


Рис. 1. Динаміка зміни кількості банків [5]

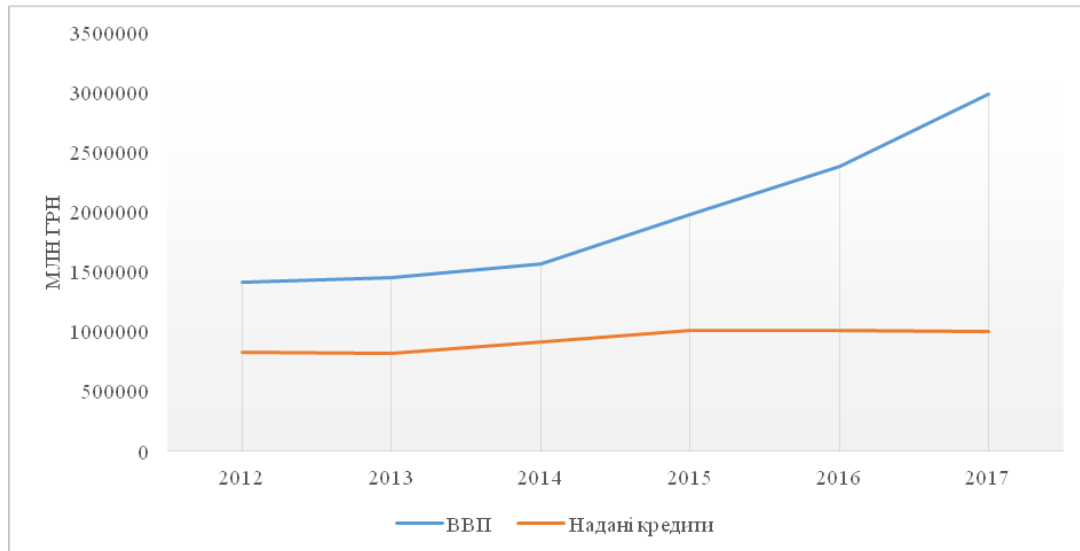


Рис. 2. Динаміка ВВП та обсягів наданих кредитів [2; 5]

Загалом економіка України втратила 35–56% кредитної підтримки банківського сектору, а частина зібраних із населення та бізнесу коштів обслуговує надлишкову ліквідність банків, яка нерівномірно розподілена між банками і не йде на кредитування та стимулювання розвитку економіки.

Незважаючи на ліквідацію значної кількості банківських установ, обсяги кредитування починаючи від 2013 р. помітно зростають (рис. 2). Порівняно з 2013 р. у 2018 р. обсяги кредитування зросли на 21,8%. Зауважимо, що за весь досліджуваний період обсяги кредитування суб'єктів господарювання значно перевищують обсяги кредитування фізичних осіб.

Із 2013 до 2018 р. кредитування фізичних осіб поступово зменшувалося. Зменшення суми кредитів, наданих фізичним особам, відбулося внаслідок скорочення депозитної бази банків, погіршення платоспроможності кредиторів та зміни курсу валюти. У цей час простежувалися труднощі з обслуговуванням кредитів банківськими установами, особливо в іноземній валюті, через зміну курсу гривні до іноземних валют, зниження реальної заробітної плати та міграцію [8].

Із січня 2018 р. сума наданих кредитів фізичним особам зростає. Станом на серпень 2018 р. фізичним особам було надано 202 683 млн. грн., що на 14% більше від показника 2017 р. Із них 73% займають споживчі кредити, 25% – кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості [5]. Такий розподіл зумовлений тим, що за споживчого кредитування значно менші ризики неповернення коштів.

Станом на серпень 2018 р. надано 46 948 млн. грн. іпотечних кредитів. Починаючи з 2015 р. спостерігаємо скорочення обсягів іпотеч-

ного кредитування, що обґрунтовується низкою наявних проблем таких, як відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування, нерозуміння населенням процесів іпотечного фінансування, недовіра населення до українських банків, наявність на ринку іпотечного кредитування універсальних банків, адже в багатьох розвинених країнах працюють спеціалізовані [1].

З рис. 3 спостерігаємо тенденції до збільшення обсягів кредитування суб'єктів господарювання. Зауважимо, що в 2017–2018 рр. значно зросли обсяги короткострокових кредитів юридичним особам. Станом на серпень 2018 р. 47,1% від усіх наданих кредитів суб'єктам господарювання становили короткострокові кредити до одного року, кредити від одного до п'яти років становили 32,9%, на кредити терміном довше п'яти років припадало 19,9%.

Проте обсяги кредитування фізичних осіб знижуються щорічно. Значно жорсткішими стали умови надання кредитів фізичним особам. Зменшено суми наданих кредитів, підвищено суми перших платежів та збільшено строки перегляду заявок на кредитування. На додаток до збільшення суми комісій, що стягуються під час отримання позичкових коштів, банки вимагають офіційного підтвердження доходів [7]. Усе це пояснюється тим, що банківські установи ретельніше вивчають попередні кредитні історії позичальників та їхню платоспроможність.

Частка простроченої заборгованості за кредитами на 01.01.2018 у загальній сумі кредитів зросла на 0,84% і становила 54,54% порівняно з попереднім періодом (на 01.01.2017 – 53,70%) [5]. Переважно це непрацюючі кредити, за якими банки повинні створювати резерви під кредитні ризики, що прямо впливає на інвестиційні мож-

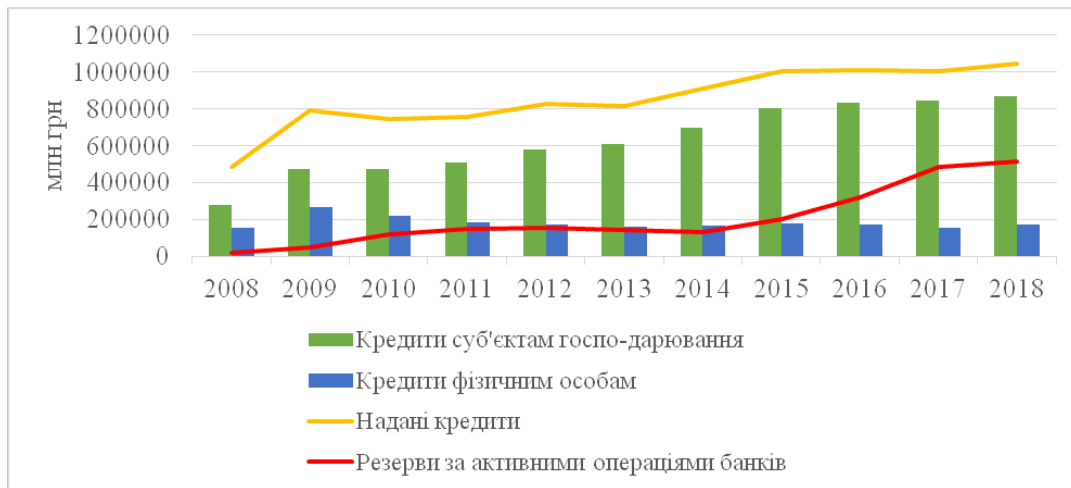


Рис. 3. Показники кредитної діяльності банків за 2008–2018 рр. [5]

ливості банківських установ. Для порівняння: частка простроченої заборгованості за кредитами на 01.01.2016 становила 21,10%, що на 33,44% більше, ніж за аналізований період. Це свідчить про те, що банківським установам потрібно у більших обсягах створювати резерви під кредитні операції та якісніше проводити перевірку платоспроможності позичальників.

Починаючи з 2014 р. спостерігається тенденція до суттєвого збільшення обсягів резервів та сум відрахувань для відшкодування можливих утрат за кредитними операціями. Якщо сума загальних резервів у 2014 р. становила 131 252 млн. грн., то в 2016 р. вона зростає майже у чотири рази та становить 516 985 млн. грн. [5]. Збільшення відрахувань на резерви за активними кредитними операціями спричинене зміною підходів НБУ до здійснення відрахувань на резерви. Таким чином, банки страхують себе від можливих утрат у разі неплатоспроможності позичальника.

Досліджуючи структуру кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності (рис. 4), бачимо, що найбільші обсяги кредитних коштів сконцентровані в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 33%. Четверта частина наданих кредитів зосереджена у переробній промисловості. У галузях сільського, лісового та рибного господарства, операцій із нерухомим майном наявно по 8% від загального обсягу кредитів.

Подолання кризових явищ у національній економіці, забезпечення макроекономічної стабільності й стимулювання економічного зростання в Україні неможливі без ефективного використання потенціалу кредиту та активізації національного кредитного ринку [6]. Процес цей потребує комплексних заходів на рівні держави, спрямованих як на стимулювання платоспроможного попиту на кредит, так і пропозиції кредитних ресурсів банківськими установами.



Рис. 4. Кредити, надані нефінансовим корпораціям, за видами економічної діяльності станом на кінець серпня 2018 р. [5]

Для ефективного використання потенціалу кредиту й активізації кредитної діяльності банків в Україні потрібно розробити державну стратегію стимулювання економічного зростання, а саме зосередити увагу на розвитку кредитної діяльності економіки. Також банки повинні кредитувати пріоритетні для держави сектори економіки, національні проекти і програми, знижувати обсяги проблемної заборгованості тощо.

**Висновки з проведеного дослідження.** Вплив кредитної діяльності на реальний сектор економіки країни є беззаперечним. Проаналізовано стан кредитної діяльності банківських установ України, її роль та вплив на реальний сектор економіки. Незважаючи на те що обсяг кредитного портфеля щороку збільшується, він утрачає свою якість. Якщо значна частка активів резервується на покриття збитків, то зростає кредитний ризик та знижується дохідність від кредитної діяльності банків. Сьогодні спостерігається зменшення частки кредитів, наданих фізичним особам, у загальному обсязі кредитування та збільшення частки кредитів наданих суб'єктам господарювання. У структурі кредитів фізичним особам переважають споживчі кредити. Найбільша частка кредитних коштів зосереджена в галузі оптової та роздрібною торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів та переробній промисловості. У сучасних умовах нагальною потребою є розроблення заходів щодо стимулювання кредитно-інвестиційних процесів у банківському секторі України.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2016 року. URL: [http://rurik.com.ua/documents/research/bank\\_system\\_4\\_kv\\_2016.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf).
2. Державний сайт статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Жукова Н.К., Зражевська Н.В. Сучасний стан ринку банківських кредитів в Україні. Економічний часопис – XXI. 2011. № 5–6. С. 54–57.
4. Кузнецова Л.В. Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектору економіки України. Економічний протіп. 2008. №20/1. С. 107–115. URL: [http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit\\_Economics\\_Department/KMBD/konkurs/Konkurs2016/](http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/KMBD/konkurs/Konkurs2016/).
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
6. Приходько Я.С. Вплив кредитної діяльності на економіку України. URL: <http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/>.
7. Сергєєва О.С., Тищенко М.О. Проблеми кредитної діяльності банківської системи України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 3(08). С. 317–321.
8. Солоділова К.В., Шафранова О.В. Сучасний стан кредитування в Україні. Молодий вчений. 2017. № 3(43). С. 844–847.
9. Українська рулетка: громадяни й бізнес втратили в банках-банкрутах понад 300 млрд гривень / Forbes Україна. URL: <http://forbes.net.ua/business/1416943-ukrainskaya-ruletka-grazhdane-i-biznes-poteryali-v-bankah-bankrotah-svyshe-300-mlrd-griven>.

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

## CURRENT STATE AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF PASSIVE OPERATIONS OF THE BANKING SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

УДК 336.71.078.3

**Колеснік Я.В.**к.е.н., доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Дніпровський державний  
аграрно-економічний університет**Землякова І.С.**студентка  
Дніпровський державний  
аграрно-економічний університет

*У статті розглянуто питання економічної сутності банківських ресурсів, уточнено дефініцію банківських ресурсів, досліджено ресурсну та депозитну політику банку, розглянуто сутність депозитного портфеля банку та шляхи його формування, проаналізовано ринок депозитів України. Визначено основні проблеми та шляхи забезпечення ефективності депозитної політики банку.*

**Ключові слова:** банк, банківські ресурси, ресурсна політика, депозит, депозитна політика, депозитний портфель.

*В статье рассмотрены вопросы экономической сущности банковских ресурсов, уточнена дефиниция банковских ресурсов, исследованы ресурсная и депозитная политики банка, рассмотрены сущность депозитного портфеля банка и пути его форми-*

*рования. Проанализирован рынок депозитов Украины, определены основные проблемы и пути обеспечения эффективности депозитной политики банка.*

**Ключевые слова:** банк, банковские ресурсы, ресурсная политика, депозит, депозитная политика, депозитный портфель.

*The article deals with the issues of the economic essence of banking resources, clarifies the definition of banking resources, explores the bank's resource and deposit policies, examines the essence of the bank's deposit portfolio and ways of its formation, analyzes the deposit market of Ukraine, defines the main problems and ways of ensuring the efficiency of the bank's deposit policy.*

**Key words:** bank, bank resources, resource policy, deposit, deposit policy, deposit portfolio.

**Постановка проблеми.** Функціонування банківської системи будь-якої країни базується передусім на наявності достатнього обсягу ресурсного потенціалу комерційних банків. Банківська система використовує як власні ресурси, так і акумулює тимчасово вільні ресурси фізичних та юридичних осіб для спрямування їх на потреби суб'єктів господарської діяльності, для розвитку інвестиційної діяльності, формування відповідних резервів та підтримки власної ліквідності, рентабельності, фінансової стійкості та для здійснення активних операцій, що мають найбільшу норму доходу для цього сектору економіки. При цьому головним завданням для сприяння економічному зростанню є ефективне формування відповідної ресурсної бази банківських установ. Для мінімізації ризику і підвищення ефективності депозитної політики банку необхідно постійно аналізувати й удосконалювати роботу банківської установи щодо залучення депозитів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Багато вітчизняних учених, таких як М. Алексєнко, А. Мороз, О. Васюренко, О. Заруба, Л. Костирко, Ж. Довгань, А. Вожжов, О. Клименко, а також їх зарубіжні колеги П. Роуз, Е. Рід, Р. Коттер, Д. Полфреман, Н. Антонов, М. Пессель, І. Лаврушин, В. Колесников, В. Кисельов. О.І. Лаврушин приділили увагу питанню визначення сутності фінансових ресурсів комерційних банків та висвітлили у своїх працях напрям дослідження основних депозитних ризиків комерційного банку. Л. Примостка приділяв увагу вивченню сучасних методів і підходів до формування депозитного портфеля комерційного банку. Н. Версаль і С. Коваль досліджували особливості формування депозитних ресурсів банками України. Але, незва-

жаючи на це, в умовах сьогодення виникають суперечливі питання з боку теоретичних аспектів поняття депозиту, формування депозитного портфеля, з чим ми і спробуємо розібратися. Вибрана тема дослідження є постійно актуальною, оскільки залучення ресурсного потенціалу дає можливість якісно здійснювати банківські операції.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування теоретичних та практичних аспектів формування ресурсів банку за рахунок депозитних джерел та визначення основних напрямів удосконалення процесу формування депозитного портфеля як інструмента ресурсної політики банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Сьогодні в умовах політичних та макроекономічних потрясінь банківський сектор економіки переживає складні часи. Після подій 2014–2015 рр. й досі доволі нелегко повернути довіру населення до відчуття стабільності подібних фінансових установ. Багатьом учасникам ринку банківських послуг, щоб рухатися далі, потрібна стратегія подальшого розвитку та докорінної модернізації, що проявляється у якісній роботі регуляторного апарату в напрямі з'ясування реального фінансового стану банківських справ, докорінній зміні комунікаційної політики щодо роботи з клієнтами та реструктуризації зовнішніх зобов'язань (якщо таке є доречним). Операції з мобілізації ресурсів банків є першочерговим питанням для багатьох банків, що здійснюють свою діяльність на ринку фінансових послуг.

В умовах сьогодення особлива увага приділяється процесу формування банківських пасивів, оптимізації їхньої структури й якості управління всіма джерелами грошових потоків, що становлять ресурсний потенціал комерційного банку. На про-

цес формування ресурсної бази банків й на банківську діяльність узагалі істотний вплив мають економічний стан країни, а також низка інших чинників, серед яких головне місце посідає недовіра до банківської сфери у цілому. В умовах конкуренції між банками зростає необхідність залучення якомога більшої кількості клієнтів, вкладників, кошти яких є джерелом поповнення ресурсної бази банку. При цьому потрібно враховувати як економічну ситуацію в країні, так і менталітет населення.

Варто відзначити, що в сучасній економічній літературі не існує єдиного підходу до трактування сутності банківських ресурсів, тому для визначення поняття «банківські ресурси» варто порівняти наукові думки сучасних науковців та доповнити їх власними міркуваннями.

Так, українські вчені А. Мороз, М. Савлук зазначають, що ресурси комерційного банку – це сукупність коштів, що є у його розпорядженні та використовуються для виконання активних операцій [1]. Це трактування досить логічне, проте не вказує на джерела формування та напрями використання ресурсів банку, що є досить актуальним в умовах загострення конкурентної боротьби за ресурси серед вітчизняних банківських установ.

М. Алексеєнко визначає банківські ресурси як сукупність грошових ресурсів і виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для здійснення активних операцій та надання послуг [1]. Це трактування характеризує ресурси окремо взятого комерційного банку, хоча використовується загальне поняття «банк». Деякі автори під час розгляду ресурсів банку зосереджують увагу на джерелах формування цього поняття. О. Лаврушин уважає, що банківські ресурси – це сукупність власних і залучених коштів, що є в розпорядженні банку та використовуються для проведення активних операцій [3]. О. Присяжнюк розглядає ресурси комерційного банку як його власний капітал, залучений і позиковий капітал, а також як самостійне джерело власних коштів банку [2].

Отже, підводячи підсумок вищенаведеного, можемо зробити висновок, що ресурси банку – це як власний капітал банку, що має грошову, матеріальну та нематеріальну форми, так і залучені кошти, що відображаються в пасиві балансу банку, які необхідні для здійснення активних операцій. Специфіка банківської установи полягає у тому, що переважна частина його ресурсів формується не за рахунок власних, а за рахунок позикових коштів.

Головним джерелом ресурсів комерційних банків є залучені кошти, які становлять близько 80% від загального обсягу ресурсів, що у цілому відповідає світовій банківській практиці. Причому аналіз динаміки елементів фінансових ресурсів банківської системи України свідчить про тенден-

ції зменшення питомої ваги власного капіталу банків з одночасним стійким зростанням зобов'язань банку, що, своєю чергою, вказує на зростання обсягів операцій щодо залучення коштів.

Сьогодні актуальним є поділ ресурсів комерційних банків на керовані й некеровані. В основі такої класифікації – зосереджена ознака строковості їх розміщення в банках, тобто ті строки, впродовж яких банки можуть використовувати їх для вкладення у дохідні активи. До керованих ресурсів відносять постійні й стабільні кошти банків, а до некерованих – депозити до запитання.

Постійні ресурси становлять капітал банку за винятком частини, вкладеної у його основні кошти, нематеріальні активи і резерви, що формуються за рахунок позитивного фінансового результату поточного року. До стабільних належать строкові депозити і строкові недепозитні кошти (позики, одержані від інших банків, кошти від операцій РЕПО (угода із зобов'язанням зворотного продажу або купівлі), одержані від продажу банківських акцептів, і т. ін.). Конкретні терміни залучення і позичання банками цих коштів визначають їхню стабільність у складі ресурсів і можливості управління їх розміщенням у дохідні активи.

У сучасних умовах формування банківських ресурсів відбувається під впливом багатьох чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх. До внутрішніх чинників можна віднести: фактичний розмір капіталу; імідж банку на ринку банківських послуг; залучення депозитних коштів від юридичних та фізичних осіб, а також розрахунково-касове обслуговування клієнтів; ефективність маркетингової стратегії розвитку, конкурентоспрямованої політики банку; кваліфікацію персоналу, у тому числі культуру обслуговування клієнтів; передові технології із застосуванням інноваційних методів, що використовуються банком, та їх відповідність потребам наявних і потенційних клієнтів; широту послуг, що надаються клієнтам у процесі обслуговування їхніх поточних, депозитних й інших рахунків; фінансові можливості та стабільність щодо оплати залучених коштів; ефективність розміщення залучених коштів; цінову політику; стабільність клієнтської бази банку; стратегію реструктуризації банку взагалі та фінансової реструктуризації зокрема. Внутрішня проблема нестачі фінансових ресурсів українських банків пояснюється їх неефективним управлінням, що ускладнюється цілою низкою зовнішніх чинників на рівні держави. З огляду на зовнішні чинники, більшість учених дотримується думки, що найвпливовішими є: облікова ставка Національного банку України, норматив обов'язкового резервування, здорова конкуренція банків, податкове законодавство, економічні нормативи діяльності банків, система гарантування вкладів, стан і тенденції розвитку фінансового ринку, збільшення доходів населення.

Від ефективності ресурсної політики банку залежать його стійкість та спроможність генерувати капітал для розширеного відтворення економіки країни. Науковці та практики-фінансисти, що займалися дослідженням сутності депозитів, визначають депозит як гроші або грошові кошти, що передані банку на зберігання під певний відсоток. Проте деякі вчені-економісти депозит розглядають як позику, що надається суб'єктами господарювання та населенням у користування банку на вигідних умовах. Для узагальнення поняття «депозит» варто виходити з тих класифікаційних ознак, які можуть допомогти розкрити сутність цієї категорії. Передусім до цих ознак потрібно віднести:

– зв'язок між грошовими коштами, отриманими клієнтом, та їхньою частиною, яка буде внесена на депозит;

– мету укладення депозиту;

– кількість пропозицій на депозитному ринку [1].

Таким чином, на нашу думку буде доцільним надати таке визначення депозиту: це фінансова категорія, інструмент, за допомогою якого суб'єкт господарювання або фізична особа отримує певну грошову винагороду (відсоток по депозиту) за надану в користування визначену банківською установою суму грошових коштів на певний термін.

Депозитна політика банку ґрунтується на дослідженні досягнутого рівня розвитку пасивних операцій і націлена на вдосконалення та розвиток фінансових відносин між банківською установою та клієнтами (фізичними й юридичними особами). Банку важливо розробляти депозитну політику насамперед тому, що це дає можливість регулювати, управляти, раціонально організувати взаємини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху коштів. У процесі розроблення депозитної політики банку слід враховувати рівень розвитку суспільства, банківської системи держави в кон-

тексті конкретного банку. Депозитний портфель є важливим складником ресурсної бази банківської установи. Під депозитним портфелем слід розуміти сукупність коштів на депозитних рахунках клієнтів, залучених банком на договірній основі. Його формування слід розглядати як безперервний циклічний процес, що складається з основних етапів:

– аналіз – дослідження «поведінки» грошових коштів на рахунках клієнтів;

– планування – орієнтація на залучення певних груп клієнтів і види депозитів;

– робота щодо залучення клієнтів – упровадження нових продуктів, гнучка тарифна політика й індивідуальна робота з клієнтами;

– контрольна функція.

У 2017 р. фізичні особи як ніколи активно інвестували облігації внутрішньої державної позики. Обсяг вкладень фізичних осіб у ці державні папери виріс за рік більше ніж у 10 разів, зі 104 млн. грн. на 3 січня 2017 р. до 1,4 млрд. грн. на 3 січня 2018 р. [5], що зумовлено більш вигідними умовами розміщення тимчасово вільних грошових ресурсів.

Депозитний ринок переживає повільне відродження після падіння, викликаного військово-політичною невизначеністю та девальвацією національної валюти. Для того щоб мати уявлення про вибір банків, яким фізичні та юридичні особи надали перевагу у зберіганні депозитів у 2017 р., доцільно буде розглянути дані, що наведено в табл. 1, 2.

Лідерами ринку депозитних операцій фізичних осіб у 2017 р. були великі системоутворюючі банки: АТ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль». Це зумовлюється такими чинниками, як велика довіра з боку населення, стабільні фінансові показники, гарантія з боку держави, великий досвід на ринку банківських послуг [5].

Таблиця 1

**Депозити фізичних осіб у банках України, 2017 р., тис. грн.**

№	Банки	Депозити фіз. осіб	Депозити фіз. осіб до запитання
1	ПриватБанк	151 039 802	30 446 809
2	Ощадбанк	69 147 979	17 531 267
3	Укресімбанк	24 456 598	6 849 972
4	Райффайзен Банк Аваль	17 054 869	10 358 632
5	Укрсоцбанк	16 154 423	3 850 479
6	Альфа-Банк	15 491 390	2 429 945
7	ПУМБ	14 713 185	3 454 748
8	Укргазбанк	13 558 053	3 347 815
9	УкрСиббанк	11 498 880	9 100 015
10	Сбербанк РФ	11 416 645	2 732 712
11	ОТП Банк	9 338 632	5 752 213
12	Південний	6 572 036	2 160 997

Джерело: складено на основі [4]

Таблиця 2

**Депозити юридичних осіб у банках України, 2017 р., тис. грн.**

№	Банки	Депозити фіз. осіб	Депозити фіз. осіб до запитання
1	Приватбанк	75 271 271	59 164 636
2	Ощадбанк	59 314 131	48 889 835
3	Укресімбанк	32 622 913	18 793 886
4	Райффайзен Банк Аваль	29 906 075	15 160 536
5	Укрсоцбанк	26 674 444	23 161 525
6	Альфа-Банк	24 925 224	20 337 399
7	ПУМБ	19 044 805	10 843 968
8	Укргазбанк	18 472 333	12 966 857
9	УкрСиббанк	16 753 14	16 080 383
10	Сбербанк РФ	13 661 716	6 303 729
11	ОТП Банк	12 463 792	10 213 805
12	Південний	10 621 827	8 004 271

Джерело: складено на основі [4]



Депозитні зобов'язання банків знизилися на 18,2 млрд. грн. (-1,6%), до 1,13 трлн. грн., тоді як капітал українських банків зріс на 20,1 млрд. грн. (+19,4%), до 123,78 млрд. грн. [4], тобто це може свідчити про підвищення розміру капітальних вкладень, безпосередньо залучених від власників, акціонерів.

Перевагу вкладники – юридичні особи віддали розміщенню коштів на депозитах короткострокового характеру, терміном на три місяці, а також попитом користувалися вклади з вільним доступом, оскільки підприємцям постійно потрібні «живі» ресурси. З огляду на нестабільну соціально-економічну та політичну ситуацію в країні, отримуємо спостереження щодо позитивної динаміки приросту депозитного портфеля на більш тривалих строках (перевищують шість місяців), основними причинами, що пояснюють збільшення обсягів довготермінових депозитів, можна вважати стабілізацію курсу національної валюти, зниження інфляції, а також зняття обмежень із вводу депозитів в іноземній валюті.

На рахунках до запитання клієнти банку, як правило, утримують залишки коштів, необхідних для покриття найближчих поточних платежів. Оскільки власник рахунку може в будь-який час вилучити кошти, тому банк повинен мати завжди високоліквідні активи за рахунок скорочення частки менш ліквідних, але тих, що дають високі доходи. У зв'язку із цим на залишок коштів по рахунках до запитання виплачуються невеликі відсотки.

Строкові депозити – більш стабільна та зручна в банківському плануванні складова частина залученого капіталу, ніж вклади до запитання. За ними клієнтові сплачується високий депозитний процент, рівень якого диференціюється залежно від терміну, виду внеску, періоду повідомлення про вилучення, загальної динаміки ставок грошового ринку, інших умов. Перевагою строкових депозитів для клієнтів є отримання високого відсотка, а для банку – можливість використання прогнозованих ресурсів для кредитування. Недоліками строкових депозитів для клієнтів є низька їхня ліквідність і неможливість використання для розрахункових і поточних платежів, а також для отримання готівки.

Узагальнюючи проведені дослідження, маємо можливість відокремити основні проблеми ринку депозитів України:

- відсутність загальної узгодженої політики монетарного, фінансового та фіскального секторів економіки;
- низький рівень приросту ВВП, що не досягнув кризового рівня;
- падіння рівня життя населення та скорочення обсягів виручки від реалізації підприємств реального сектору економіки;
- високі інфляційні очікування суб'єктів господарювання;

– неефективність управління фінансовими ресурсами на рівні депозитних корпорацій, як то спрямованість надлишкових ресурсів у державні цінні папери, скорочення кількості довгострокових кредитних операцій, їхня зависока вартість та ін.

Вирішення вищенаведених проблем можливе у разі реформи фінансового сектору економіки та посилення вимог НБУ до складу та структури банківських ресурсів, що, своєю чергою, вимагатиме вдосконалення механізму організації руху грошових і капітальних ресурсів. Також слід зазначити, що підтримка власної ліквідності фінансово-кредитною установою є майже першочерговим завданням сьогодення.

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

На сучасному етапі фінансово-економічних відносин, урахувавши майбутні запити країни та стратегію розвитку, виникає потреба в запровадженні інноваційних підходів до вдосконалення кредитної політики банків. Проте механізм трансформації тимчасово вільних коштів у кредитні ресурси банківської системи України не відповідає сучасним потребам економіки інноваційного типу. Таким чином, проблема формування ресурсного потенціалу і розроблення депозитної політики банку, що передбачає поступову зміну структури джерел залучення коштів, має першочергове значення й є складовою частиною гнучкого банківського менеджменту.

Аналіз загальної депозитної бази України показав, що розмір депозитних ресурсів має сталу тенденцію до збільшення. Для оптимізації депозитного портфеля та для забезпечення більшого надходження коштів на строкові та ощадні депозити можна рекомендувати спрощення режиму функціонування відповідних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на ощадних та строкових депозитах.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Герасимович А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: підручник. К.: КНЕУ, 2010. 599 с.
2. Рибак О.М., Василенко В.В. Дослідження проблем ринку депозитів України. Фінанси: теорія і практика: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. К.: Національний авіаційний університет, 2016. 49 с.
3. Українська Л.О., Гацько С.С. Актуальні проблеми розвитку депозитних операцій вітчизняних банків у сучасних умовах. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2009. № 7. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/29536/26485>.
4. ОБГЗ или депозиты. На чем можно больше заработать / Міністерство фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2018/01/18/31858398/>.
5. Рейтинги банків України 2017. URL: <http://www.kriza.com.ua/>.

## РЕЙТИНГОВІ АГЕНЦІЇ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

### RATING AGENCIES ON THE UKRAINIAN SECURITIES MARKET

*У статті на основі проведеного дослідження оцінено діяльність рейтингових агенцій на ринку цінних паперів України. Доведено, що діяльність рейтингових агентств зумовлює зменшення інформаційної асиметрії на ринках цінних паперів, забезпечуючи інвестора об'єктивною інформацією. Виділено три етапи розвитку вітчизняного ринку рейтингових послуг. Охарактеризовано види рейтингів, які надаються вітчизняними уповноваженими рейтинговими агентствами. Окреслено проблеми діяльності вітчизняних рейтингових агентств.*

**Ключові слова:** рейтинг, агентство, оцінка, ринок цінних паперів.

*В статье на основе проведенного исследования оценена деятельность рейтинговых агентств на рынке ценных бумаг Украины. Доказано, что деятельность рейтинговых агентств обуславливает уменьшение информационной асимметрии на рынках ценных бумаг, обеспечивая инвестора*

*объективной информацией. Выделены три этапа развития отечественного рынка рейтинговых услуг. Охарактеризованы виды рейтингов, предоставляемых отечественными уполномоченными рейтинговыми агентствами. Обозначены проблемы деятельности отечественных рейтинговых агентств.*

**Ключевые слова:** рейтинг, агентство, оценка, рынок ценных бумаг.

*On the basis of conducted analysis, the rating agencies activities on the Ukrainian securities market were evaluated. The rating agencies activities specify the reduction of information asymmetry on the securities market and provide the investor with objective information. Three periods of the domestic rating services market were highlighted. Different kinds of ratings, which are provided by rating agencies, were characterized. The problems of rating agencies activities were outlined.*

**Key words:** rating, agency, valuation, securities market.

УДК 336.7

**Мацук З.А.**

к.е.н., доцент,

докторант кафедри фінансів

Київський національний економічний  
університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** Найважливішим чинником довіри до професійних учасників ринку цінних паперів є наявність інформації про їхню діяльність. Рівень інформаційного забезпечення характеризує прозорість їхнього бізнесу. Для пояснення прозорості використовують терміни «інформаційна відкритість» та «інформаційна прозорість». Інформаційна відкритість означає рівень розкриття учасниками ринку цінних паперів інформації про свою діяльність. Проте така інформація може бути складною для розуміння. У такому разі використовують термін «транспарентність», що означає зрозумілість, ясність процесів, які відбуваються [1]. Для нашої країни обмеженість доступу потенційних клієнтів до інформації про реальний фінансовий стан і політику фінансових посередників, а особливо емітентів цінних паперів, нездатність більшості приватних клієнтів адекватно оцінити доступну інформацію можна віднести до актуальних проблем розвитку ринку цінних паперів. Нині населення може отримати інформацію щодо емітентів цінних паперів та інституційних інвесторів з інформаційної бази, яка публікується у звітності та рейтингах компаній з управління активами (КУА) та інститутів спільного інвестування (ІСІ). Однак фінансова звітність є складною для інтерпретації клієнтами, особливо пересічними громадянами – потенційними інвесторами. У зв'язку із цим виникає потреба в результатах аналізу, проведеного компетентними фахівцями.

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

Дослідженню діяльності рейтингових агентств на фінансовому ринку присвячено праці таких учених, як А. Гапонюк [2], Д. Леонов [3], В. Опарін, В. Федо-

сов [4] та ін. Незважаючи на значну кількість досліджень у цій сфері, питання, пов'язані з діяльністю рейтингових агенцій на ринку цінних паперів, залишаються відкритими для дослідження.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз та оцінка діяльності рейтингових агенцій на ринку цінних паперів України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Беззаперечно, рейтинг є важливим інструментом аналізу фінансових активів, оскільки дає змогу, з одного боку, інвесторам ефективніше приймати інвестиційні рішення на основі наявної на ринку цінних паперів незалежної інформації щодо кредитоспроможності емітентів, наданої групою професійних кваліфікованих аналітиків, економити час та ресурси на самостійний аналіз стану емітентів фінансових активів тощо. З іншого боку, емітентам рейтинговий аналіз дає змогу: (а) розширити доступ до позикових коштів та інших джерел капіталу, таким чином, підвищуючи його фінансову гнучкість; (б) збільшити коло інвесторів шляхом розміщення нових фінансових інструментів; (в) зменшити витрати в процесі залучення фінансових ресурсів, забезпечити наявність на ринку інформації щодо його кредитоспроможності тощо [5, с. 970]. Отже, емітенти з нижчим кредитним рейтингом мають можливість залучати фінансові ресурси на ринку капіталів під більш високі ставки, ніж емітенти з вищим кредитним рейтингом. Це зумовлюється премією за ризик, яка для першої категорії емітентів логічно повинна бути вищою.

Рейтингові агентства встановлюють рейтинги для наступної категорії емітентів: держава та органи місцевого самоврядування, корпорації,

фінансові компанії, інвестиційні фонди, об'єкти інфраструктури ринку цінних паперів тощо. Для іноземних інвесторів, які планують інвестування у фінансові інструменти іноземної держави, однією з найважливіших рейтингових оцінок є рейтинг країни-реципієнта, який характеризує рівень її платоспроможності та ризик невиконання нею власних зобов'язань. Зазвичай рейтингові агентства використовують власні методики для оцінювання кредитного рейтингу держави, враховуючи її політичні та економічні ризики. Кредитний рейтинг установи оцінюється на основі її фінансового стану. Кредитний рейтинг фінансових активів може розраховуватися як на довготривалий період (термін обігу яких більше одного року) та короткотривалий період (із терміном обігу до одного року). Рейтинг фінансових інструментів одного і того самого емітента може бути різним. Зазвичай кредитний рейтинг фінансового інструмента може бути як нижчим, так і вищим за рейтинг його емітента. На розвинених ринках цінних паперів інвестор зазвичай бере до уваги рейтинг емітента та інформацію, яка періодично публікується у спеціальних економічних виданнях та на сайтах рейтингових агентств і якої достатньо для прийняття інвестиційного рішення. Так, за даними рейтингового агентства Standard & Poor's (табл. 1), існує тісний зв'язок між рейтингами емітента (ймовірністю його банкрутства) та рейтингом його фінансових інструментів. Отже, можемо стверджувати про важливість на ринку цінних паперів рейтингового аналізу для забезпечення інвестора об'єктивною інформацією. Діяльність рейтингових агентств зумовлює зменшення інформаційної асиметрії на ринках цінних паперів. Накопичуючи інформацію про рейтинги емітентів цінних паперів та емітованими цінні папери, вони сприяють формуванню певної статистичної бази.

Сьогодні на ринку цінних паперів України мають право здійснювати діяльність щодо рейтингування п'ять уповноважених вітчизняних рейтингових агентств: «ІВІ-Рейтинг»,

«Рюрик», «Експерт-Рейтинг», «Кредит-Рейтинг», «Стандарт-Рейтинг» та три міжнародні рейтингові агентства: Fitch Ratings (штаб-квартира – Велика Британія (Лондон), Moody's Investors Service (США) і Standard & Poor's (США). Умовно в процесі розвитку вітчизняного ринку рейтингових послуг можна виділити такі етапи:

– I етап (2001 р.) – необґрунтовано висока вартість рейтингових послуг на тлі їхньої низької якості, монопольна діяльність одного уповноваженого рейтингового агентства – «Кредит-Рейтинг»;

– II етап (2010 р.) – оптимальна кількість рейтингових агентств (чотири рейтингові установи): «Кредит-Рейтинг», «Рюрик», IBI-Rating та «Експерт-Рейтинг» – позитивно позначилася на якості рейтингових послуг та зумовила зниження їхньої вартості до економічно обґрунтованого рівня;

– III етап (2012 р.) – утворення на ринку нових рейтингових агентств, зокрема: «Стандарт-Рейтинг» та «Українське кредитно-рейтингове агентство» (UCRA), що, на нашу думку, є необґрунтованим, оскільки сьогодні фактично 90% ринку рейтингових послуг поділено між чотирма уповноваженими рейтинговими установами (рис. 1).

Сьогодні ринок рейтингових послуг структурно можна поділити виходячи із сегментації клієнтів: «Експерт-Рейтинг» та «Стандарт-Рейтинг» працюють зі страховим сектором; «Рюрик» та «Українське кредитно-рейтингове агентство» працюють

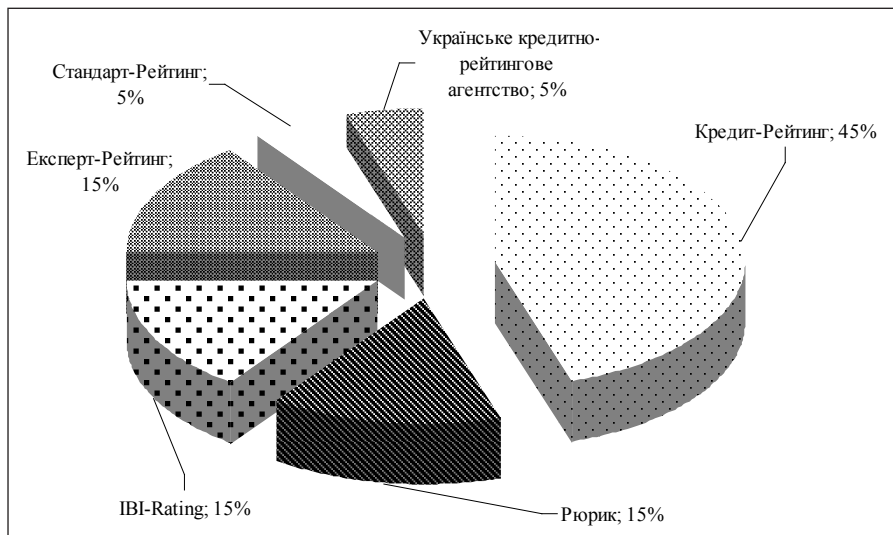


Рис. 1. Оцінка частки ринку вітчизняних рейтингових агентств

Джерело: складено автором за оцінками експертів

Таблиця 1

Середня ймовірність дефолту позичальника, % [6]

Клас рейтингу	Термін, років									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Інвестиційний	0,05	0,17	0,35	0,60	0,84	1,08	1,28	1,47	1,62	1,73
Спекулятивний	3,69	8,39	12,87	16,80	20,39	23,61	26,44	29,04	31,22	32,89

переважно з корпоративним сектором; «Кредит-Рейтинг» та IBI-Raiting є універсальними учасниками, оскільки обслуговують клієнтів із різних секторів економіки. Вітчизняними уповноваженими рейтинговими агентствами надаються такі види рейтингів: кредитний рейтинг, рейтинг надійності банківських вкладень, рейтинг фінансової стійкості страхової компанії, рейтинг інвестиційної привабливості та рейтинг корпоративного управління. Практично всі агентства пропонують інформаційно-аналітичні та консалтингові послуги. Крім вітчизняних рейтингових агентств, на ринку надають рейтингові послуги й міжнародні компанії зі статусом уповноважених рейтингових агентств.

Fitch Ratings, що входить до Fitch Group, є одним із передових рейтингових агентств світу. Крім рейтингового агентства, до складу Fitch Group входять Fitch Solutions (маркетинг продуктів та послуг) та Algorithmics (оцінювання ризиків компанії). Мережа представництв Fitch Ratings зосереджена у 50 країнах світу, тоді як безпосередньо рейтингове агентство проводить кредитне рейтингове оцінювання позичальників у більш як 150 країнах світу. Moody's Investors Service займає 40% світового ринку кредитних рейтингів. Компанія здійснює кредитний аналіз позичальників за стандартизованою шкалою та проводить дослідження й аналіз комерційних та державних установ. Standard & Poor's проводить аналітичні дослідження фінансового ринку та є автором і редактором американського фондового індексу S&P 500 та австралійського S&P 200. Сьогодні Moody's та Standard & Poor's контролюють 4/5 світового обсягу рейтингово-кредитних послуг, не мають у світі рівноцінних конкурентів, тому вважаються монополістами у цій сфері бізнесу. Зважаючи на сучасний стан розвитку рейтингових послуг у світі, можна констатувати багато проблем, пов'язаних із підходами до рейтингового оцінювання фінансових інструментів на ринках цінних паперів та структурою рейтингового бізнесу загалом. Сьогодні на ринку чітко виражена олігополія рейтингових агентств, на що вже звертали увагу і що зумовлюється значним впливом передових рейтингових агентств на ринку цінних паперів; проблема адекватності моделей рейтингового оцінювання особливостям функціонування ринків цінних паперів у різних країнах [5].

Окрім того, на вітчизняному ринку функціонують рейтингові установи, які, не маючи статусу уповноваженого рейтингового агентства, надають рейтингові послуги та формують власні рейтинги: РА «Ранг», Агентство фондового ринку, «Інвест-Рейтинг», «Консалтинг-Гамма», «Українське рейтингове агентство», «Українське агентство фінансового ринку» тощо.

З одного боку, наявна ситуація дає змогу формувати адекватну вартість рейтингової послуги, з іншого боку, намагання залучити клієнта зумовлює

зниження кредитної якості оцінки клієнта компаній та демпінгування рейтинговими агентствами щодо ціни на їхні послуги. Переважно це стосується молодих рейтингових агентств, діяльність яких напряму залежить від масштабності клієнтів. Для залучення клієнтської бази вони можуть присуджувати більш високий рівень рейтингу емітенту цінних паперів, нехтуючи при цьому його реальним фінансовим станом. Тому актуальними залишаються проблеми регулювання та незалежності рейтингових агентств. Yilmaz Bayar стверджує, що нові положення щодо регулювання рейтингових агентств зумовлять підвищення їх прозорості й підзвітності та зменшать залежність від них. Проте вони аж ніяк не усувають конфлікт інтересів та не сприяють підвищенню конкуренції на ринку рейтингових послуг у короткотерміновому періоді [7]. Dimitar Rafailov стверджує, що внаслідок неадекватного регулювання та відсутності механізмів, спрямованих на забезпечення об'єктивності рейтингових оцінок, у певний момент часу рейтингові системи стали критичним компонентом фінансової системи. Це зумовило виникнення конфлікту інтересів, що стимулювало учасників ринку, з одного боку, створювати, а з іншого – інвестувати у фінансові інструменти із завищеним рейтингом. Саме це призвело, на думку вченого, до виникнення фінансової кризи 2008–2009 рр. Тому, крім жорстких правил регулювання рейтингових агентств, слід знайти альтернативу кредитним рейтингам [8].

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів», органом державного регулювання рейтингових агентств є НКЦПФР, яка [9]:

- визначає перелік міжнародних рейтингових агентств, які мають право визначати обов'язкові за законом рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів;
- установлює порядок ведення та веде Державний реєстр уповноважених рейтингових агентств;
- установлює правила визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за Національною шкалою;
- встановлює порядок подання Рейтинговим агентством інформації до Національної комісії із цінних паперів та фондового ринку;
- встановлює відповідність рівнів рейтингових оцінок за шкалою міжнародних рейтингових агентств рівням за Національною шкалою;
- узагальнює досвід та практику діяльності рейтингових агентств і забезпечує публічність визначених рейтингових оцінок.

Відповідно до законодавства України, обов'язкового рейтингового оцінювання потребують підприємства: (а) у статутних капіталах яких є державна частка; (б) стратегічно важливі для економічної безпеки держави; (в) монополісти на ринку. Також рейтинг розраховується для всіх видів

## Відповідності рівнів рейтингових оцінок для довгострокових фінансових інструментів

Рейтингове агентство Moody's Investors Service	Рейтингове агентство Standard & Poor's	Рейтингове агентство Fitch Ratings	Національна рейтингова шкала
Aaa	AAA	AAA	uaAAA
Aa	AA	AA	uaAA
A	A	A	uaA
Baa	BBB	BBB	uaBBB
Ba	BB	BB	uaBB
B	B	B	uaB
Saa	CCC	CCC	uaCCC
Sa	CC	CC	uaCC
C	C	C	uaC
	D	D	uaD

*Джерело: складено автором за даними рейтингових агентств*

облігацій та іпотечних цінних паперів, що публічно розміщуються на фондовій біржі, за винятком державних цінних паперів та цінних паперів Державної іпотечної установи.

Процедура рейтингування передбачає сукупність дій у процесі співпраці рейтингового агентства та компанії-замовника, що забезпечує цілісність та достовірність рейтингових досліджень. Щоб рейтингова оцінка була корисною для споживача, вона повинна бути об'єктивною та обґрунтованою, доступною та періодично поновлюватися. У міжнародній практиці використовують два підходи до оцінки кредитоспроможності компанії-замовника: рейтинг на основі аналізу та рейтинг на основі моделі. У першому випадку аналітики одержують інформацію про фінансовий стан безпосередньо від замовника, шляхом застосування математичних методів проводять відповідні розрахунки і роблять висновок про фінансовий стан та ризики компанії. Другий підхід передбачає аналіз фінансових даних із використанням математичних моделей.

Для зменшення зловживань та можливості маніпулювання інформацією з боку рейтингових агентств останні повинні подавати до НКЦПФР щорічну та щомісячну інформацію. У річних звітах оприлюднюється інформація щодо пов'язаних осіб рейтингового агентства та їх відношення до учасників ринку фінансових послуг; інформація щодо володіння ними цінними паперами, а також перелік емітентів та цінних паперів, щодо яких проведено рейтингове оцінювання. У місячній інформації подаються дані щодо емітентів цільових облігацій, за якими у звітному місяці настають терміни погашення, та рівня кредитного рейтингу цих облігацій. У процесі рейтингового оцінювання вітчизняне уповноважене рейтингове агентство повинно застосовувати Національну шкалу, тоді як оцінювання міжнародним рейтинговим агентством здійснюється за шкалою відповідного агентства. Для уникнення складності в інтерпретації рейтингових оцінок НКЦПФР установила відповідності рівнів рейтингових оцінок Національ-

ної рейтингової шкали відповідно до шкали міжнародного рейтингового агентства Fitch Ratings та Standard & Poor's (табл. 2).

Як видно з таблиці, рейтинги варіюються від категорії AAA (найвищий рівень надійності) до категорії D (ненадійні, передбачають дефолт). За рівнем якості кредитні рейтинги поділяються на інвестиційні (AAA, AA, A та BBB) та спекулятивні (BB, B, CCC, CC та C) класи. Крім безпосередньо рейтингової оцінки, у звіті публікується прогноз щодо вектору руху рейтингу на майбутні два-три роки: «позитивний» – передбачається підвищення рейтингу; «негативний» – перспектива зниження рейтингу; «стабільний» – не передбачається зміна рейтингу та «такий, що розвивається» – можливе як підвищення, так і зниження рейтингу.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, приймаючи інвестиційні рішення в процесі торгівлі фінансовими активами, інвестор може взяти до уваги рейтингову оцінку фінансового інструменту. Якщо з емітентами акцій та облігацій усе більш-менш зрозуміло, то як бути з інвестиційними сертифікатами? На практиці прийнятною є думка, що рейтингування інвестиційних фондів не має сенсу, оскільки кожен інвестор може самостійно визначити співвідношення між акціями й облігаціями у своєму інвестиційному портфелі і придбати інвестиційні сертифікати відповідних фондів. Уважаємо, що це твердження не є вірним, тоді як проблема з рейтингуванням інвестиційних фондів є актуальною та потребує ґрунтовнішого дослідження. Отже, що відбувається на практиці у сфері рейтингування ІСІ в Україні, стане наступним кроком авторського дослідження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мацук З.А. Фінансові послуги на ринку цінних паперів України: теорія та практика: монографія. Київ: КНЕУ, 2018. 367 с.
2. Гапонюк М.А. Інфраструктура фондового ринку України: проблемні питання та перспективи розвитку. Збірник праць Національного університету державної податкової служби України. 2010. № 2. С. 36–44.

3. Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції: монографія / Д.А. Леонов, С.В. Львовичкін, С.Г. Хоружий; за наук. ред. В.М. Федосова. К.: УІРФР, 2008. 848 с.

4. Інновації у фінансовій сфері: монографія / В.М. Опарін, Т.В. Паєнтко, В.М. Федосов та ін.; за заг. ред. В.М. Опаріна. К.: КНЕУ, 2013. 444 с.

5. Цінні папери: підручник / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.; за ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2011. 1094 с.

6. An Introduction to Credit Risk Modeling / C. Bluhm, L. Overbeck, C. Wagner. – Chapman&HallCRC, 2003. 297 p.

7. Bayar Y. Recent Financial Crises and Regulations on the Credit Rating Agencies. Research in World Economy. 2014. Vol. 5. № 1. С. 49–58.

8. Rafailov D. The Failures of Credit Rating Agencies during the Global Financial Crisis – Causes and Possible Solutions. Economic Alternatives. 2011. № 1. P. 34–45.

9. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 № 448/96-ВР1. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80?test=XX7MfyrCSgkyEqplZiriz27FH14lss80msh8le6>.

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКУ З ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ

### THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE NOTION OF THE STATE-OWNED BANK SOCIO-ECONOMIC EFFICIENCY

*У статті проаналізовано еволюцію поглядів на теоретичні поняття «ефективність», «ефективність банку», «економічна ефективність банку», «соціальна ефективність банку», «соціально-економічна ефективність банку». На основі проведеного аналізу наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених визначено основні теорії ефективності, які розкривають специфіку об'єкта дослідження. У результаті розроблено авторське визначення соціально-економічної ефективності банку з державною участю. Обґрунтовано, що оцінку соціально-економічної ефективності банків із державною участю необхідно проводити через визначення соціально-економічних ефектів, серед яких у статті виокремлено: а) економічні; б) організаційно-економічні; в) соціальні; г) бюджетні; д) екологічні. Результати, отримані в процесі дослідження, можуть бути використані під час розроблення науково-методичних підходів до оцінювання соціально-економічної ефективності банків із державною участю.*

**Ключові слова:** банк, банк із державною участю, ефективність, соціально-економічна ефективність банку, соціально-економічна ефективність банку з державною участю.

*В статті проаналізована еволюція поглядів на теоретичні поняття «ефективність», «ефективність банку», «економічна ефективність банку», «соціальна ефективність банку», «соціально-економічна ефективність банку». На основі проведеного аналізу наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених визначено основні теорії ефективності, розкриваючі специфіку об'єкта дослідження. В результаті розроблено авторське визначення соціально-економічної ефективності банку з державною участю. Обґрунтовано, що оцінку соціально-економічної ефективності банків із державною участю необхідно проводити через визначення соціально-економічних ефектів, серед яких у статті виокремлено: а) економічні; б) організаційно-економічні; в) соціальні; г) бюджетні; д) екологічні. Результати, отримані в процесі дослідження, можуть бути використані під час розроблення науково-методичних підходів до оцінювання соціально-економічної ефективності банків із державною участю.*

*ческой эффективности банков с государственным участием необходимо проводить, используя определение социально-экономических эффектов, среди которых в статье выделены: а) экономические; б) организационно-экономические; в) социальные; г) бюджетные; д) экологические. Результаты, полученные в ходе исследования, могут быть использованы при разработке научно-методических подходов к оценке социально-экономической эффективности банков с государственным участием.*

**Ключевые слова:** банк, банк с государственным участием, эффективность, социально-экономическая эффективность банка, социально-экономическая эффективность банка с государственным участием.

*The study analyzes the evolution of views on the related concepts, i.e. "efficiency", "the bank efficiency", "economic efficiency of the bank", "social efficiency of the bank", "socio-economic efficiency of the bank". On the basis of the existing scientific papers analysis, performed by both Ukrainian and foreign scholars, the main theories of efficiency are determined, revealing the specific features of the notion under study. As a result, the author's definition of «the state-owned bank socio-economic efficiency» has been developed. In addition, it is outlined that the definition of the state-owned bank socio-economic efficiency should be carried out through the definition of the socio-economic effects, among which the paper singles out the following effects: а) economic; б) organizational and economic; в) social; г) budget; е) ecological. The scientific results of the research can be used for the further development of the scientific and methodological approaches to the assessment of the state-owned banks socio-economic efficiency.*

**Key words:** bank, state-owned bank, efficiency, socio-economic efficiency of the bank, the state-owned bank socio-economic efficiency.

УДК 336.71

**Огородник В.В.**

к.е.н.

Інститут банківських технологій та бізнесу  
«Університет банківської справи»

**Козьмук Н.І.**

к.е.н.

Львівський навчально-науковий інститут  
«Університет банківської справи»

**Постановка проблеми.** За умов посилення конкуренції у банківській сфері, підвищення залежності банків від впливу інтеграційних та глобалізаційних

процесів, світових фінансових криз та проявів економічної нестабільності, зростання частки державної власності у вітчизняній банківській системі одними з

найважливіших завдань є здійснення трансформації у банківській системі, а також оцінка соціально-економічної ефективності банків із державною участю (як провідних учасників ринку банківських послуг).

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

Питання ефективності діяльності банків знайшло відображення у працях провідних вітчизняних та іноземних учених: Т.С. Смовженко [1], Г.Т. Карчевої [1], В.А. Колодійчука [2], І.А. Колодійчук [2], П. Роуз, Дж. Сінкі, О.І. Лаврушина [3], І.П. Сенищ [4], Є.А. Неретіної [5], Є.В. Солдатової [5], Є.В. Метелевої та ін. Однак відсутність наукових напрацювань щодо теоретичного змісту соціально-економічної ефективності банку з державною участю зумовлює актуальність даного дослідження.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у визначенні теоретичної сутності поняття «соціально-економічна ефективність банку з державною участю».

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

Запорукою успішного функціонування банків із державною участю, на нашу думку, є: забезпечення достовірності оцінки соціально-економічної ефективності діяльності даних банків з урахуванням процесів трансформації, використання методів, які дають кількісну та якісну характеристику, виявлення резервів підвищення соціально-економічної ефективності та розроблення заходів з їх запровадження в банках.

Перш ніж перейти до визначення поняття «соціально-економічна ефективність банків із державною участю», необхідно проаналізувати сутність таких понять, як «ефективність», «ефект», «економічна ефективність», «ефективність банківської діяльності», «соціальна ефективність банків», «соціально-економічна ефективність банків».

Термін «ефективність» походить від латинського слова *effectus* та в перекладі означає «дієвість витрат, вкладених у певну діяльність з погляду отриманих результатів» [2]. Дослідження цього поняття має давню історію та знайшло своє відображення у наукових працях представників класичної економічної теорії. Основоположники класичної школи В. Петті та фізіократії Ф. Кене ефективність розглядали у значенні порівняння отриманого результату із затраченими чинниками виробництва. Вченими не відокремлювалася ефективність в окреме економічне поняття, а розглядалася у взаємозв'язку з діями держави та їх значенням для економіки. Пізніше у працях Д. Рікардо ефективність розглядалася як повноцінна економічна категорія у значенні відношення результату діяльності до витрат.

Продовжуючи дослідження еволюції підходів до розуміння ефективності, розглянемо погляди таких представників інституційної та неінституційної шкіл, як Т. Веблен, У. Гамільтон, Д. Гелбрейт, У. Мітчелл, Д. Норт. Ці науковці визначення поняття «ефективність» розглядали з позиції зіставлення з трансакційними витратами. Зауважимо, що у

працях представників розглянутих наукових шкіл основна увага зосереджувалася на питаннях впливу ринкової моделі господарювання на соціально-економічну ефективність різних підсистем.

Подальший розвиток уявлень про ефективність пов'язаний із теорією конкурентних переваг М. Портера. Згідно з підходом видатного вченого-економіста, ефективність визначалася з позиції дослідження конкурентних переваг окремо на державному та підприємницькому рівнях.

Розглянувши еволюцію наукових підходів до розуміння поняття «ефективність», можемо стверджувати, що вченими зроблено вагомий внесок в обґрунтування ефективного функціонування сучасної економічної системи та визначення ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Крім того, беззаперечним є той факт, що наукові підходи до розуміння ефективності змінювалися зі зміною економічного середовища. Так, у період зародження уявлень про саморегулювання ринку (XVII ст.) для визначення ефективності діяльності будь-якого економічного суб'єкта порівнювали його результат діяльності з витраченими чинниками виробництва. Вже у XVIII ст. зі змінами в економічному середовищі ефективність розглядається як відокремлена категорія, але її зміст здебільшого ототожнювався з результативністю тощо.

У сучасній економічній літературі представлено різні точки зору щодо розуміння змісту поняття «ефективність». Так, Є.А. Неретіна та Є.В. Солдатова виділили теоретичні підходи до визначення критеріїв ефективності [5, с. 14]:

1) підхід, у якому розглядається ефективність організації через її здатність до досягнення цілей та через ступінь досягнення мети;

2) підхід, у якому характеризується ефективність як здатність організації виживати у мінливому середовищі чи використовувати оточуюче середовище для отримання рідкісних та цінних ресурсів у цілях успішного функціонування;

3) підхід, який визначає ефективність як здатність організації забезпечити максимальний рівень задоволення її учасників, які мають і власні цілі, або міра задоволеності індивідів та соціальних груп в організації.

Розглянувши дані підходи, що виділяють різні критерії досліджуваного питання, можемо зазначити, що ефективність є дуже широкою категорією та включає у себе одночасно і стабільність, і прибутковість, і результативність, і надійність, і стійкість та виступає певним орієнтиром діяльності організації.

Таким чином, у сучасних дослідженнях ефективність визначається як відношення витрат до кінцевого результату – ефекту [2]. Саме ефект виступає наслідком (проявом) ефективності, її кінцевим результатом. А соціально-економічний ефект розглядається як сума економічного ефекту та соціальних результатів у вартісному вираженні [6].

З-поміж іншого, зауважимо, що прийнято розрізняти найрізноманітніші різновиди ефективності. О.В. Кузнєцоваю представлено такі теорії ефективності [7, с. 183–184]: а) економічну – співвідношення корисного результату і витрат чинників виробничого процесу; б) динамічну – використання наявних ресурсів через певний проміжок часу; в) статистичну – ефективність функціонування виробничих систем під впливом часового чинника; г) адаптивну – креативність здійснення підприємницької діяльності з урахуванням сучасного становища; д) синергетичну – результат взаємодії двох або більше елементів у загальній системі, яка характеризується тим, що їхня дія суттєво перевищує ефект кожного окремого елемента у вигляді їх простої суми.

Кожен із представлених різновидів ефективності (економічна, динамічна, статистична, адаптивна та синергетична) використовується для повної та всебічної оцінки ефективності діяльності окремих суб'єктів господарювання. У межах же нашого дослідження більш детально розглянемо саме економічну ефективність.

Слід відзначити, що в сучасних дослідженнях точаться дискусії серед учених щодо визначення змісту поняття «економічна ефективність». Різноманітні погляди на досліджуване питання було згруповано у підходи (рис. 1).

Теоретико-сутнісний підхід до визначення економічної ефективності спрощує багатоаспектність економічних відносин, які виникають із приводу оцінки ефективності суб'єкта господарювання, та ототожнює ефективність із результативністю, включає лише кількісні показники (рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність витрат, чиста процентна маржа, чистий серед тощо).

У методологічному підході особлива увага приділяється визначенню показників використання ресурсів суб'єктами господарювання по відношенню до певного еталону по галузі чи регіону. Крім того, перевага надається саме кількісним характеристикам економічної ефективності, нівелюючи вплив якісних чинників.

У цільовому підході основна увага зосереджена на оцінюванні економічної ефективності через досягнення задекларованих у стратегії організації цілей.

Таким чином, кожен із розглянутих сучасних підходів до визначення економічної ефективності має свої переваги і недоліки та розкриває зміст досліджуваного поняття з різних точок зору. Так, теоретико-сутнісний підхід недоцільно використовувати під час дослідження соціальних та організаційних систем, адже результат їхньої діяльності не завжди можна достовірно оцінити за допомогою кількісних показників. Водночас, оцінюючи економічну ефективність кількісними показниками, представленими у даному підході, можна отримати релевантний результат. Методологічний підхід дає змогу окреслити слабкі місця організації по відношенню до лідерів певної галузі. Однак цей підхід також акцентує увагу здебільшого на кількісних чинниках. Як певний недолік цільового підходу можемо виділити те, що не завжди доцільно сформовані цілі та їх суб'єктивний характер.

Наступним етапом нашого дослідження є визначення змісту поняття «ефективність банківської діяльності». У наукових працях, присвячених характеристиці ефективності банківської діяльності, немає однозначності у тлумаченнях даного терміна. Здебільшого ефективність банківської діяльності розглядається як здатність досягати поставлених цілей та завдань із використанням кількісно-якісних показників оцінки. На нашу



Рис. 1. Сучасні підходи до визначення економічної ефективності

Джерело: складено авторами на основі [3; 7]



думку, найбільш повне визначення представлено у праці О.І. Лаврушина та Т.М. Ветрової [3], які під ефективністю банківської діяльності розуміють здатність фінансово-кредитної установи досягати своїх цілей згідно з економічними та соціально-культурними нормами суспільства [3, с. 39].

Зауважимо, що у західній банківській практиці використовується більш складний та менш однозначний у перекладі термін *performance*, під яким розуміється інтегрований (фінансові та нефінансові параметри) підсумковий результат діяльності, який характеризує успішність, привабливість банку з боку різних зацікавлених сторін – інвесторів, акціонерів, аналітиків, конкурентів, клієнтів тощо [5, с. 19]. Перевагою запропонованого іноземними вченими визначення є врахування не лише поточних результатів діяльності, а й потенційних майбутніх результатів діяльності банківської установи.

Дане дослідження не було б цілісним без визначення соціальної ефективності банку. Так, І.П. Сенищ під соціальною ефективністю банківської установи розуміє відповідність результатів діяльності даних установ основним соціальним потребам, цілям та інтересам суспільства й окремої людини, яка досягається через взаємодію банківської системи з державою та громадськістю і виявляється у соціальному ефекті для суспільства [4].

На основі проведеного аналізу понять «ефективність», «економічна ефективність», «ефект», «ефективність банківської діяльності», «соціальна ефективність банку» можемо зробити висновок, що ефективність у більшості підходах розглядається як категорія, що має економічний та соціальний складники (включає не тільки порівняння кількісних показників, а й визначення якісних характеристик впливу). Отже, далі будемо розглядати поняття «соціально-економічна ефективність». О.І. Лаврушин та Т.М. Ветрова зазначають, що «соціально-економічна ефективність банків має щільний зв'язок із підтримкою банківськими установами цілей національної економіки» [3, с. 39].

На підставі проведеного дослідження можемо представити визначення поняття «соціально-економічна ефективність банку з державною участю», що полягає у досягненні цільового орієнтуру діяльності банку, який, своєю чергою, формується під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників та спрямований на максимізацію ринкової вартості банку, підтримку пріоритетних напрямів державної політики, а також на відсутність негативних наслідків на соціально-економічний розвиток країни.

Так, для банків із державною участю бути соціально-економічно ефективним – це досягнення оптимальних фінансово-економічних показників, позитивного соціального ефекту для суспільства за умови повного політичного невтручання в їхню

діяльність. Таким чином, розкриття змісту соціально-економічної ефективності банків із державною участю будемо проводити саме через визначення соціально-економічних ефектів. Саме ефект виступає наслідком (проявом) ефективності, її кінцевим результатом.

Зазначимо, що соціально-економічні ефекти не зводяться лише до соціальних та економічних, тож виокремимо такі можливі види ефектів (представлені у порядку зменшення їх значимості): а) економічні – відображають вплив результатів діяльності банків із державною участю на соціально-економічний розвиток країни, макроекономічні показники; б) організаційно-економічні – вплив на перспективи розвитку даних банків; в) соціальні – відображають вплив діяльності даних банків на соціальні показники (реалізацію соціальної політики, рівень життя населення тощо); г) бюджетні – відображають вплив діяльності банків із державною участю на стан державного та місцевого бюджетів; д) екологічні – відображають вплив банків на екологічну ситуацію в країні.

Розглянуті ефекти будемо визначати з позиції їх прояву (впливу) на всіх взаємопов'язаних сторін: банків із державною участю, державу та суспільство у цілому, а також впливу на соціально-економічний розвиток країни. Ефекти від соціально-економічної ефективності діяльності банків із державною участю можна згрупувати та (табл. 1).

З табл. 1 видно, що користь від соціально-економічної ефективності діяльності мають як самі банки з державною участю, так і їхні стейкхолдери, адже розширюється доступ до фінансових послуг, підвищується платоспроможний попит домогосподарств, відбувається налагодження між підприємствами та банками, підвищується довіра до банківської системи загалом. Таким чином, соціально-економічна ефективність діяльності банків із державною участю для суспільства у цілому має значимий, різносторонній позитивний вплив, який і було обґрунтовано, описуючи наявні ефекти.

Варто відзначити, що оцінка соціально-економічної ефективності банків із державною участю має відображати специфіку діяльності даних банків, оскільки науково-методичні підходи до оцінки різних банків значно відрізняються. Так, наприклад, одним із показників ефективності діяльності центрального банку буде виступати стабільність національної валюти, а ощадного – розмір депозитно-аккумуляційного портфеля тощо.

Зазначимо, що оцінку соціально-економічної ефективності банків із державною участю залежно від часу проведення можна поділити на три взаємопов'язаних етапи. Виділяють попередню оцінку ефективності (за минулі періоди), поточну та прогнозовану (попередні оцінки майбутньої ефективності). Здійснюючи оцінку саме в три етапи, можна досягти бажаного результату, адже

Соціально-економічні ефекти діяльності банків із державною участю

Соціально-економічні ефекти	Організаційно-економічні ефекти	– зростання ринкової вартості банків
		– зростання конкурентоспроможності банків
		– розширення можливостей до залучення інвесторів
		– створення позитивного іміджу даних банків
		– підвищення лояльності наявних та потенційних клієнтів
		– поліпшення репутації банків
		– зростання ринкової вартості банків
		– зростання конкурентоспроможності банків
		– розширення можливостей до залучення інвесторів
		– створення позитивного іміджу даних банків
		– підвищення лояльності наявних та потенційних клієнтів
		– поліпшення репутації банків
		– підвищення рівня впровадження концепції соціальної відповідальності розвиток корпоративної культури
	Економічні ефекти	- зростання ВВП
		- стабільність національної валюти
		- низький рівень інфляції
	Соціальні ефекти	– підвищення фінансової грамотності населення
		– підвищення довіри до банківської системи
		– підвищення доступності житла завдяки розвитку іпотечного кредитування
		– підвищення рівня зайнятості та боротьба з бідністю завдяки розвитку програм кредитування малого та середнього бізнесу
– сприяння зменшенню соціальної напруги у суспільстві та вирішенню багатьох соціальних проблем		
Бюджетні ефекти	– розширення платоспроможного попиту домогосподарств, зокрема завдяки розвитку споживчого кредитування	
	– налагодження фінансової взаємодії банків, суб'єктів підприємницької діяльності та держави	
Екологічні ефекти	– поліпшення екологічних показників у країні та регіоні	
	– сприяння розв'язанню екологічних проблем	
	– впровадження концепції екологічно безпечного підприємства, дотримуючись принципів екологічної корпоративної відповідальності тощо	

Джерело: складено авторами

можна проаналізувати не лише реальну ситуацію, а й розглянути перспективи та виділити прогнозовані напрями підвищення соціально-економічної ефективності банків із державною участю. Крім того, оцінка ефективності банків у такий спосіб дає можливість виділити резерви підвищення соціально-економічної ефективності банків із державною участю та окреслити причини можливих відхилень від попередніх періодів чи конкурентів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, у дослідженні обґрунтовано теоретичний зміст соціально-економічної ефективності банку з державною участю та окреслено можливі ефекти від функціонування даних банків. Зацікавленість у соціально-економічно ефективній діяльності банків із державною участю зумовлена їх прямою та опосередкованою участю в розв'язанні значимих соціально-економічних питань, адже успішний розвиток соціального складника діяльності даних банків має велике значення для оздоровлення банківської системи і для соціально-економічного розвитку країни. Результати, отримані в процесі дослідження, можуть бути використані під час розроблення науково-методичних підходів до оцінювання соціально-економічної ефективності банків із державною участю.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України: монографія / Г.Т. Карчева, Т.С. Смовженко, В.І. Міщенко та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук Г.Т. Карчевої. Київ: Університет банківської справи, 2016. 279 с.
2. Колодійчук В.А., Колодійчук І.А. Соціально-економічні аспекти категорії ефективності. Universum: Економіка і юриспруденція. 2015. № 2(13). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1900>.
3. Лаврушин О.И., Ветрова Т.Н. Эффективность банковской деятельности: методология, критерии, показатели, процедуры. Банковское дело. 2015. № 5. С. 38–42.
4. Сенищ І.П. Соціальна ефективність банківського сектору. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: X Всеукр. науково-практична конференція (15–16 травня 2008 р.): збірник наук. праць. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. № 23. С. 322–329.
5. Неретина Е.А., Солдатова Е.В. Современные концепции эффективности деятельности коммерческого банка. Финансы и кредит. 2010. №13(397). С. 14–22.
6. Бевзелюк А.А. Совершенствование оценок эффективности инвестиций. Агропанорама. 2013. № 1. С. 34–36.
7. Кузнецова О.В. Щодо сутності економічної ефективності. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. 2014. № 4(49). С. 178–187.

## CONCEPTS OF EFFECTIVE USE OF FINANCIAL RESOURCES FOR TERRITORIAL COMMUNITIES

### КОНЦЕПЦІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

*The article discusses the concepts of assessing the effectiveness of the use of financial resources of territorial communities. It has been established that the current concept provides for an assessment of such effectiveness separately from the financial resources of local budgets and financial resources of budget programs implemented by territorial communities. The use of a system of performance indicators, grouped into four groups, allows us to assess the effectiveness of the use of financial resources of territorial communities.*

**Key words:** financial resources, efficiency, territorial communities, decentralization, local budgets.

*У статті розглянуто концепції оцінки ефективності використання фінансових ресурсів територіальних громад. Встановлено, що діюча концепція передбачає проведення оцінки такої ефективності окремо по фінансових ресурсах місцевих бюджетів та по фінансових ресурсах бюджетних програм, які реалізуються територіальними громадами. Використання системи результативних показників, які згруповано у чотири*

*групи, дає змогу провести оцінку ефективності використання фінансових ресурсів територіальних громад.*

**Ключові слова:** фінансові ресурси, ефективність, територіальні громади, децентралізація, місцеві бюджети.

*В статье рассмотрены концепции оценки эффективности использования финансовых ресурсов территориальными общинами. Установлено, что действующая концепция предусматривает проведение оценки такой эффективности отдельно по финансовым ресурсам местных бюджетов и по финансовым ресурсам бюджетных программ, реализуемых территориальными общинами. Использование системы результативных показателей, сгруппированных в четыре группы, позволяет провести оценку эффективности использования финансовых ресурсов территориальных общин.*

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, эффективность, территориальные общины, децентрализация, местные бюджеты.

УДК 336.5.01

Sydorchuk A.A.

PhD in Economics, Associate Professor  
Department of finance named after S. Yuriy  
Ternopil National Economic University

**Formulation of the problem.** The process of decentralization began in Ukraine in 2014 after the adoption of the Concept for the reform of local self-government and territorial organization of power in Ukraine (the Concept). One of the problems which needs to be solved in the field of local self-government, the Concept identified a deterioration in the quality and accessibility of public services as a result of the resource insolvency of local self-government bodies to exercise their own and delegated powers. One of the proposed changes to the Concept provided for the creation of appropriate material, financial and organizational conditions to ensure that local self-government agencies exercise their own and delegated powers. The creation of such conditions, in turn, should be carried out in compliance with the 20 principles proposed by the law, among which, we emphasize the principle of increasing the transparency and efficiency of using budget funds by introducing a program-target method for all local budgets. In addition, the Concept, among the expected results of its implementation, involves the introduction of standards (or norms) on the quality of public services provided to the population by local and regional authorities and determining criteria for assessing the quality of such services. That is, only the introduction of the program-target method for all local budgets, the Concept identifies as a way to increase the efficiency of using budget funds.

#### Analysis of recent research and publications.

Such Ukrainian researchers as Goryn V., Kyrylenko O., Markovich G., Malyniak B., and others made a signifi-

cant contribution to the formation of theoretical foundations of financial resources for territorial communities. At the same time, the notion of the efficiency of using financial resources for territorial communities is a concept that needs to be studied more deeply.

**The purpose of the paper** is to research the theoretical aspects concepts of effective use of financial resources for territorial communities.

**Results and discussion.** When considering the essence of the concept of «effectiveness» of using budget funds, the opinions of domestic scientists are close, and the concept is widely described in the current legislation. Etymologically, efficiency comes from the English word «efficiency», which one of its values has such a state or ability to perform something with the least cost of time or effort. In the context of our research, we will, by efficiency, understand the indicator (or several indicators) that will measure the resulting effect (result) from the actions of local governments to the costs (material, financial and organizational) incurred for its receipt.

Following this approach and the views of Swedish economists K. Wicksell and E. Lindahl, domestic scholars Malinyak B. and Goryn V. proposed a formula for determining the effectiveness of budget expenditures (formula 1) [1, p. 29]:

$$\frac{PUBLIC\ GOODS}{COSTS\ (TAX)} = EFFICIENCY \quad (1)$$

As can be seen from the formula 1, the scientists noted that the costs incurred for the provision of pub-

lic goods are embodied in the majestic taxes used for such purposes. This approach allows not to classify incurred expenses of local self-government bodies on material, financial or organizational understandings, that the source of their education in any case are compulsory payments in favor of the state in the form of taxes or fees. Markovich G. proceeding from the provisions of Art 20 of the Budget Code of Ukraine states that «...за наявності у своєму розпорядженні значних фінансових ресурсів, перед місцевими органами влади постає важливе завдання – максимально ефективно їх використання, за умови забезпечення при цьому прямого взаємозв'язку між розподілом коштів і фактичними результатами їх використання відповідно до визначених пріоритетів розвитку громади...» [...] in the presence of considerable financial resources, an important task for the local authorities is to maximize their effective use, provided that there is a direct relationship between the distribution of funds and the actual results of their use in accordance with the defined community development priorities...» [2]. Thus, the author of the concept considers the effectiveness of using budget funds mainly in the context of their relevance to the priorities of the development of the local community. This task, in her opinion, is achieved by applying the program-target method in the budget process.

A similar conclusion is that «...визначення пріоритетів при розподілі бюджетних ресурсів, виявленям джерел фінансування витрат та контроль за цільовим та ефективним використанням коштів можливо при застосуванні програмно-цільового методу формування бюджету, застосування якого... підвищило його ефективність, так як процес формування бюджету починається з зосередження уваги на результатах, які необхідно досягти в державному секторі та на ресурсах потрібних для досягнення цих результатів...[identifying priorities in allocating budget resources, catching sources of cost financing, and monitoring the targeted and effective use of funds is possible with the application of the program-target method of budget formation, the application of which ... has increased its efficiency, as the process of budget formation begins with focusing on the results that need to reach the public sector and the resources needed to achieve these results]» [3, p. 161] the authors of the textbook «Budget Management» have formulated. That is, according to the mentioned authors, the tools of the program-target method used in Ukraine ensure the efficiency of using budget funds. It is the concept of efficiency that is identified with the results to be achieved and the resources that should be spent on it.

Thus, a concept of «efficiency» of the adherents of the program-target method does not involve comparing spent resources of local governments to provide them with public goods but involves the existence of a mechanism for determining the optimal amount of

resources to provide such benefits (achievement of the set tasks).

The formed concepts indicate that there is no single approach to assessing the effectiveness of the use of financial resources of territorial communities. The problem of determining such efficiency is to develop a unified approach to assessing community benefits provided by territorial communities and to assess the resources provided by local authorities.

Developers and researchers of the program-target method in planning and implementation of local budgets proposed to evaluate the efficiency of using local budget funds through the prism of effective indicators [4; 5]. The process of calculation of these indicators serves as one of the components of the use of the program-target method in the budget process at the local level. In addition, Art. 20 of the Budget Code of Ukraine provided for an approach by which «...Такі показники мають підтверджуватися офіційною державною статистичною, фінансовою та іншою звітністю, даними бухгалтерського, статистичного та внутрішньогосподарського (управлінського) обліку [...] Such indicators should be confirmed by official state statistical, financial and other reports, data of accounting, statistical and internal (management) accounting...» (the Normative Concept). Thus, an estimation of the efficiency of using budget funds through the prism of effective indicators is carried out by the accounting services of the respective territorial agencies of the Ministry of Finance of Ukraine.

In the vast majority of studies, Ukrainian scientists adhere to the Normative Concept, deepening and expanding the scope of its use in the budget system of the country. Beyond the normative Concept, Malyniak B. and Goryn V. proposed to conduct an assessment of local budget expenditures for assessing their legality (first way) and efficiency (second way). In order to assess the effectiveness of local budget expenditures, an approach has been identified «...логіка визначення ефективності видатків бюджету передбачає оцінювання користі від послуг самими споживачами, тобто громадянами... громадськість є важливим суб'єктом контролю за ефективністю бюджетних видатків [...] the logic of determining the effectiveness of budget expenditures involves assessing the benefits of services by consumers themselves, that is, citizens ... the public is an important subject of control over the efficiency of budget expenditures...». According to the authors, the effectiveness of budget expenditures is estimated by their compliance with four criteria:

1. Observance of democratic procedures for planning and implementation of the local budget
2. Evaluation of compliance of budget expenditures with public priorities
3. Analysis of the implementation of budget programs and achievement of the planned goals
4. Study of the cost of services [1, p. 2–30].

Table 1

**Concepts of assessing the effectiveness of using budget funds**

Types of concepts	Characteristic	
The normative Concept	Using the system of performance indicators, which are grouped into 4 groups	It considers the interests of the state
Concept by Malyniak-Goryn	Use of criteria grouped into 4 groups	It considers the interests of the public; It determines the importance of democratic procedures in the budget process

In accordance with the above-mentioned approach, an entity that not only must but also is obliged to «evaluate» the effectiveness of the use of budget resources serving the population of the territorial community (Concept by Malyniak-Goryn).

In table 1 grouped the peculiarities of the presented concepts of assessing the effectiveness of the use of financial resources of territorial communities.

Table 1 shows that the Normative Concept, as well as the Malyniak-Goryn Concept, differ in view of the notion of efficiency, since they consider the interests of different parties in budgetary relations – the state and the public respectively. In addition, the Maliniak-Goryn Concept expands its view on the efficiency of using budget funds through the prism of observance of democratic procedures in the budget process.

That is, the Normative Concept differs from the approach by which the public (Malyniak, Goryn) assesses the efficiency of the use of budget funds so that evaluation can be carried out independently by public authorities without discussing it with local communities. The assessment itself is proposed to be carried out only on the basis of the accounting and reporting activities of local authorities.

The domestic practice of evaluating the effectiveness of using financial resources of territorial communities is based on the Normative Concept and the implementation of the program-target method in the budget process. The implementation of this method is described in Art. 20 of the Budget Code of Ukraine (Figure 1).

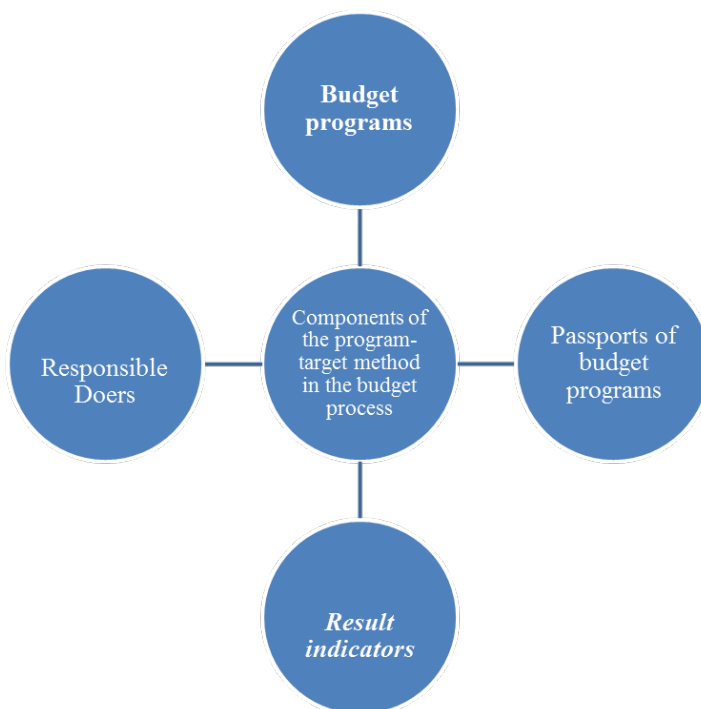
As can be seen from Figure 1, assessment of the effectiveness of using local budget funds is one of the components of the implementation of the program-target method in their planning and implementation by local authorities.

According to the proposed approach, the local budget consists of a set of *budget programs*, in relation to which each representative body determines the purpose of the program, its tasks, and responsible executors. *The result indicators* characterize the implementation of the budget programs adopted by the local community, the degree of performance of the tasks set and the achievement of the defined goal, and, ultimately, give an assessment of the performance of each budget program (Figure 2).

To carry out an assessment of local budget expenditures (or approved budget programs),

the Ministry of Finance of Ukraine developed the appropriate methodology and identified four groups of performance indicators:

1. Cost Indicators (determine the amount and composition of financial resources of budget programs that ensure their implementation and characterize the structure of expenditure);
2. Product Indicators (for example, the volume of produced products, services rendered or work performed for the implementation of the budget program, etc., and are used to assess the achievement of the program's aim).
3. Result Indicators (can be defined as the cost of resources per unit of product index (economy), the ratio of the maximum amount of manufactured goods (performed works, services rendered) to a certain amount of financial resources (productivity) or achieve a certain result (effectiveness), depending on the tasks performed provides implementation of the budget program);
4. Quality Indicators (characterize the achieved results of the quality of the created public good and satisfy the consumer at the expense of the funds of the separate budget program) [3, p. 164; 4; 5].



**Figure 1. Components of the program-target method in the budget process**

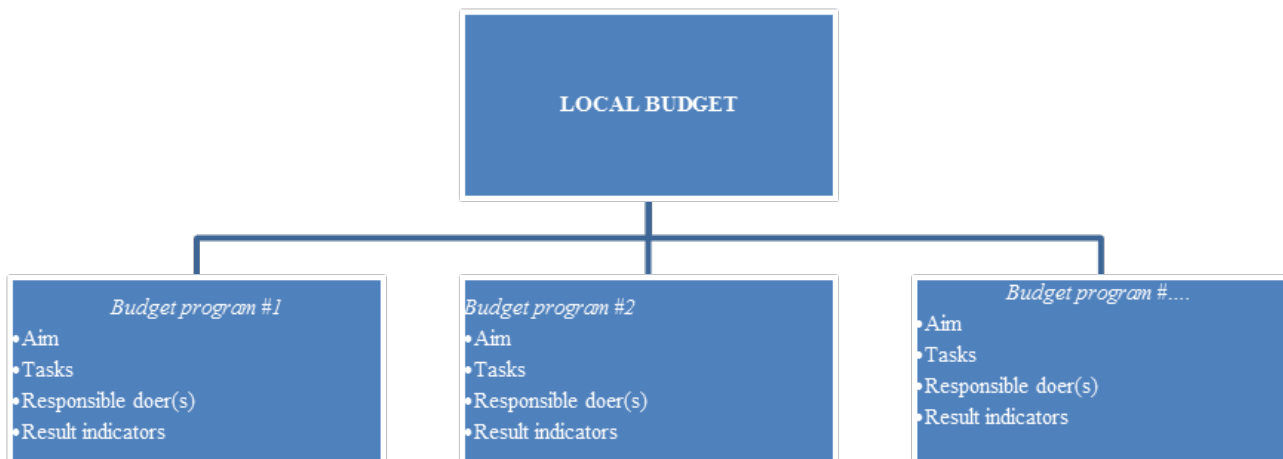


Figure 2. Components of expenditures of local budgets

The assessment of the effectiveness of the budget program is conditionally divided into an analysis of its compliance with the plan of the main spending manager, the priorities of socio-economic development of the country and the region and the current legislation and, in fact, for the analysis of the plan and actual indicators of the program itself [5]. For example, the budget program «Management in the field of Education and Science, Youth and Sports» was analyzed on the following results:

- Cost Indicators (the number of staff units, the area of administrative premises);
- Product Indicators (the number of received letters, applications, applications; the number of meetings held, meetings; the number of purchased equipment and items of long-term use);
- Result Indicators (the number of executed orders per employee; the cost of maintaining one staff unit and the cost of purchasing a unit of equipment);
- Quality Indicators (% of timely executed orders, letters, hits in their total number)

We note a certain conventionality of the proposed performance indicators, such as: the number of appeals by citizens and the number of executed orders per employee, which was 100% during the reporting period, as well as the number of meetings held – 100 per year, which ended with a «qualitative» indicator – a percentage timely executed orders, letters, appeals in their total number. It is clear that according to other budget programs, the «effectiveness» situation will be measured by similar indicators or close to them. This testifies to the existence of a completely formal approach to the decision of the performance of budget programs by their performers. The key issue that accompanies the current system of evaluating the effectiveness of using financial resources of territorial communities in Ukraine is that

performance indicators are offered and monitored by budget implementers themselves.

**Conclusions.** The concept of «efficiency» when using the program-target method of planning and implementation of local budgets implies the existence of a mechanism for determining the optimal amount of resources for providing public goods to local authorities. However, the volume of expended resources is not compared with the volume of provided public goods. The current practice of evaluating the effectiveness of the use of financial resources of the territorial community has shown that it is carried out by the State Audit Office of Ukraine. At the same time, the effectiveness of local budgets and budget programs is assessed separately. The study of the current practice using of financial resources for territorial communities through the prism of the developed indicators of their effective opens up for our prospects for **future research in this area of financial science.**

**REFERENCES:**

1. Аналізуємо бюджет: доступно про головне: посібник / Б. Малиняк, В. Горин, В. Письменний; за ред. Б. Малиняка. Тернопіль: ZAZAPRINT, 2017. 76 с.
2. Маркович Г. Все про програмно-цільовий метод у бюджетному процесі: важливо для об'єднаних громад. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/3906>.
3. Бюджетний менеджмент: підручник / за ред. В.Г. Дем'янишина, Г.Б. Погрішук. Тернопіль: Крок, 2015. 522 с.
4. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
5. Наказ Міністерства фінансів України від 17.05.2011 № 608 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм». URL: <https://www.ibser.org.ua/legislation/zakonodavstvo-z-pmc/ocinka-byudzhethnyh-program>.

## БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗМІЦНЕННЯ

### BUDGET SECURITY OF UKRAINE: THREATS AND DIRECTIONS FOR ITS STRENGTHENING

УДК 336.14

**Ситник Н.С.**

д.е.н., професор кафедри  
державних та місцевих фінансів  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка

**Субицька Д.Я.**

магістр  
Львівський національний університет  
імені Івана Франка

*У статті розглянуто теоретичні аспекти бюджетної безпеки. Проаналізовано значення поняття «загроза». Визначено основні загрози бюджетній безпеці України. Розраховано інтегральний показник бюджетної безпеки України. Запропоновано напрями зміцнення бюджетної безпеки.*

**Ключові слова:** бюджет, бюджетна безпека, загроза, інтегральний показник, напрями зміцнення.

*В статье рассмотрены теоретические аспекты бюджетной безопасности. Проанализировано значение понятия «угроза». Определены основные угрозы бюджетной безопасности Украины. Рассчитан инте-*

*гральный показатель бюджетной безопасности Украины. Предложены направления укрепления бюджетной безопасности.*

**Ключевые слова:** бюджет, бюджетная безопасность, угроза, интегральный показатель, направления укрепления.

*The article deals with the theoretical aspects of budgetary security. The significance of the concept of «threat» is analyzed. The main threats of budgetary security of Ukraine are determined. In the work the integral indicator of fiscal security of Ukraine is calculated. The directions of strengthening of budgetary security are offered.*

**Key words:** budget, budget security, threat, integral indicator, directions of strengthening.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобалізаційні процеси є важливим важелем впливу на фінансові процеси. Серед елементів фінансової безпеки важливе місце займає бюджетна безпека. Це пояснюється тим, що бюджет виступає інструментом забезпечення та регулювання соціально-економічного розвитку держави й є одним із дієвих важелів макроекономічної стабілізації. Тому дослідження загроз та напрямів зміцнення бюджетної безпеки України зумовлюють актуальність даної теми.

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

Значний внесок у дослідження бюджетної безпеки зробили такі видатні вітчизняні вчені та науковці, як: Н.Я. Кравчук, О.Я. Колісник, О.Ю. Мелих, Л.А. Зверук, М.М. Петричко, С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко, О.В. Горалько, О.В. Горайська та ін.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення основних загроз бюджетній безпеці України та можливих напрямів її зміцнення.

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

Питання забезпечення бюджетної безпеки є досить актуальним для нашої країни. Це пояснюється тим, що саме бюджет є важливим інструментом підвищення соціального захисту населення, регулювання соціально-економічного розвитку держави, забезпечення стабільності національної економіки, а також бюджет забезпечує накопичення коштів необхідних для проведення внутрішньої та зовнішньої політики держави.

Дослідженням сутності та особливостей поняття «бюджетна безпека» займалося багато науковців.

Цікавою є думка О.В. Горалько, що бюджетна безпека – це стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів [1].

С.М. Фролов уважає, що бюджетна безпека держави як складник фінансової безпеки – це особливий стан платоспроможності держави, що забезпечує збалансування доходів і видатків державного та місцевих бюджетів та ефективно використання фінансових ресурсів бюджетної системи у процесі виконання державною та місцевою владою своїх функцій (державного управління, міжнародної діяльності; фінансування науки, освіти, культури й охорони здоров'я; забезпечення національної безпеки та оборони, реалізації інвестиційної й екологічної політики) за рахунок збереження фінансової стабільності (стійкості) бюджетної системи до впливу загроз [2, с. 90].

М.М. Петричко зазначає, що бюджетна безпека України – це здатність держави ефективно виконувати покладені на неї функції та забезпечувати фінансову стійкість державних фінансів за рахунок збалансування доходів та видатків зведеного бюджету з урахуванням соціально-економічного розвитку економіки [3, с. 142].

На нашу думку, бюджетна безпека – здатність держави виконувати покладені на неї завдання та функції шляхом ефективного використання бюджетних коштів, забезпечуючи національну безпеку та соціально-економічний розвиток країни.

Розглядаючи теоретичні аспекти бюджетної безпеки, до основних її критеріїв можна віднести [4, с. 37]:

- забезпечення стійкості основних параметрів платіжно-розрахункової системи;
- реальність цілей бюджетної політики та її відповідність національним інтересам;
- розширення можливостей держави здійснювати зовнішню і внутрішню політику на основі забезпечення достатніми фінансовими ресурсами;
- найбільш оптимальне залучення та використання позикових коштів для фінансування бюджетних видатків;

- попередження порушення бюджетного законодавства для сприяння стійкому соціально-економічному розвитку держави.

Передусім бюджетна безпека повинна забезпечувати фінансову стійкість і платоспроможність державних фінансів, що дасть змогу органам державної влади ефективно виконувати покладені на них функції.

Обмеженість фінансових ресурсів, нераціональне використання коштів, а також неможливість забезпечити стабільний відтворювальний процес викликають дестабілізаційні чинники – загрози бюджетній безпеці.

Для більш чіткого виявлення й аналізу загроз бюджетній безпеці цікаво звернути увагу на значення поняття «загроза».

З позиції юридичного підходу теоретичне дослідження загроз у сфері фінансової й бюджетної безпеки «загроза безпеці – сукупність умов та чинників, що створюють небезпеку життєво важливим економічним інтересам особи, суспільства і держави». У ході дослідження дефініцій загроз фінансовій безпеці стосовно бюджетної безпеки запропоновано у визначенні розглядати такі ключові аспекти [5]:

- по-перше, бюджетна загроза перешкоджає реалізації бюджетних інтересів;
- по-друге, загроза спрямована на повне або часткове руйнування бюджетної системи чи бюджетного процесу;
- по-третє, бюджетним загрозам передують події у формі прояву явищ, дій або процесів, які призводять до формування визначених негативних передумов і чинників.

Зазначені аспекти та ключові позиції дають можливість зробити висновок: загрози бюджетній безпеці – це сукупність негативних передумов і чинників, які перешкоджають повноцінній реалізації бюджетних інтересів та зумовлюють повне чи часткове порушення або руйнування аспектів безпеки бюджетної системи й процесу [5].

Першочерговим протиріччям, що спричиняє виникнення загроз бюджетній безпеці держави, є зростаючі потреби суспільства й обмежені ресурси. Чим більше потреб залишаються незадоволеними внаслідок нестачі ресурсів, тим масштабнішим є обсяг негативних впливів та конфліктів.

Ураховуючи різну природу виникнення загроз бюджетній безпеці, їх доцільно поділити на внутрішні та зовнішні. На нашу думку, до внутрішніх загроз бюджетній безпеці можуть призвести значний рівень державного боргу і високі витрати на його погашення; нерівномірний соціально-економічний розвиток регіонів країни; нестача коштів для фінансування розвитку пріоритетних галузей економіки; соціальна диференціація населення регіонів, недостатньо розвинена соціальна інфраструктура; недосконала нормативно-правова база; недосконала система бухгалтерського обліку

виконання бюджету і кошторисів витрат бюджетних установ; відсутність у регіонах ефективної інвестиційної політики; недосконала система внутрішнього контролю над бюджетними процесами та використанням бюджетних коштів. Відповідно, погіршення умов зовнішньої торгівлі, нестабільна політична ситуація, зміна бюджетного законодавства, важкопрогнозовані валютні та цінові коливання, зростання темпу інфляції, світові економічні кризи, залежність від зовнішніх кредиторів, зростання фінансової заборгованості, посилення залежності від іноземних кредитів, збільшення зовнішнього боргу, а також неефективне використання бюджетних запозичень – основні чинники, що можуть призвести до зовнішніх загроз бюджетній безпеці.

Гібридна агресія РФ проти України та військовий конфлікт на сході держави, що розпочався в 2014 р. та нині триває, зумовили розгортання негативною ланцюговою реакцією загострення дисбалансів у бюджетній системі. Як наслідок, до основних загроз бюджетній безпеці можна віднести [6]:

1. Високий рівень державного боргу. Збереження тенденції до збільшення загального обсягу державного та гарантованого державою боргу України, темпи нарощування якого перевищили темпи зростання реального ВВП.

Так, лише впродовж 2016 р. обсяг державного та гарантованого державою боргу зріс на 357,58 млрд. грн., або на 22,8%, порівняно з 2015 р. і станом на 31 грудня 2016 р. досягнув рівня 1 929,81 млрд. грн., у т. ч. державний борг – 1 650,83 млрд. грн. А станом на 31 грудня 2017 р. загальний борг становив 2 141,67 млрд. грн. [7].

Наслідком зростання боргових зобов'язань держави стало зростання частки видатків бюджету на обслуговування державного боргу, що в умовах реалізації системних реформ, проведення АТО на сході країни та необхідності забезпечення реалізації державних функцій збільшує навантаження на головний фонд держави та негативно впливає на його збалансованість.

2. Високий рівень дефіциту державного бюджету. У 2015 р. показник дефіциту бюджету становив 2,3% ВВП, у 2016 р. – 2,9% ВВП, у 2017 р. – 1,6% ВВП [7].

Зростання дефіциту бюджету, зокрема в 2015–2016 рр., було пов'язане з необхідністю здійснення виплат за борговими зобов'язаннями, забезпеченням належного рівня фінансування сектору безпеки та оборони держави, забезпеченням функцій соціального захисту громадян.

3. Військовий конфлікт та проведення АТО зумовили зростання частки видатків бюджету на фінансування сектору оборони та безпеки.

Зокрема, у 2015 р. видатки на оборону становили 95,9 млрд. грн. (4,8% ВВП), у 2016 р. – 121,7 млрд. грн. (5,1% ВВП), у 2017 р. – 144,4 млрд. грн. (5,0% ВВП) (рис. 1) [8].



Як видно з рис. 1, видатки на оборону впродовж 2015–2017 рр. зростають. Окрім того, Кабінет Міністрів у держбюджеті на 2018 р. запланував збільшити видатки на оборону до 164,9 млрд. грн. Кошти будуть спрямовані на зростання заробітних плат українських військових, якісне технічне оснащення і модернізацію військової техніки.

4. Зростання соціальних зобов'язань держави в умовах нагромадження державного боргу та дефіциту бюджету.

Соціальні зобов'язання держави протягом тривалого часу мали стійку тенденцію до зростання, а отже, відбувалося збільшення частки соціальних видатків у структурі видатків зведеного бюджету. У 2014 р. цей показник становив 59,1%, у 2015 р. – 55,6%, у 2016 р. – 57,4 %, у 2017 р. – 57,1% [6].

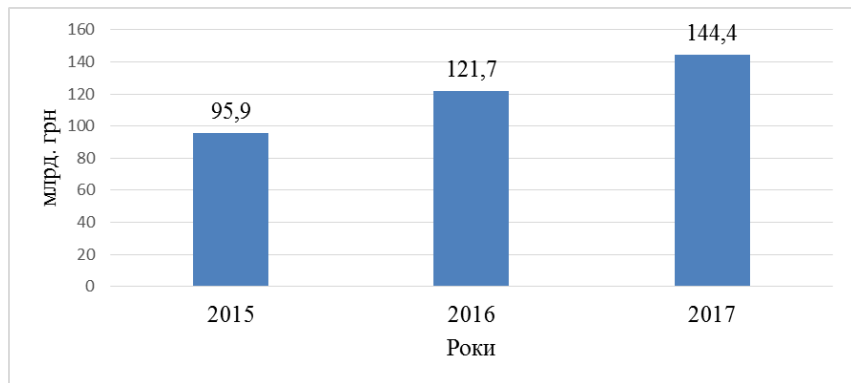
5. Блокада транспортного сполучення з територіями ОРДЛО зумовила втрату доходів державного бюджету України, місцевих бюджетів Донецької та Луганської областей. За офіційними даними Служби безпеки України, підприємцями, які зареєстровані на контрольованій території України та мають виробничі потужності в ОРДЛО, до державного бюджету сплачено податків за 2015 р. – 19 570,9 млн. грн.; за 2016 р. – 31 640,8 млн. грн., у тому числі військовий збір – 777,4 млн. грн. [6].

Також знижується ймовірність стягнення податкового боргу підприємств на окупованій території у сумі близько 6 млрд. грн. із переведенням його до категорії безнадійного. Причинами виникнення боргу, насамперед, були порушення економічних зв'язків через часткову окупацію території областей, знищення та/або пошкодження активів, відсутність коштів у підприємств у зв'язку з важким фінансовим станом дебіторів і припиненням розрахунків за продукцію [6].

6. Інфляційно-девальваційні коливання справляють вплив на формування бюджетних показників. Як наслідок, збільшення інфляції призводить до кризи державних фінансів. Реальна вартість доходів бюджету постійно зменшується, тому державі доводиться зменшувати свої витрати.

Найбільш впливовими чинниками бюджетної безпеки можна вважати розмір доходної частини державного бюджету та ступінь його збалансованості, оскільки від обсягу бюджетних коштів залежить здатність держави без запозичень виконувати функції щодо забезпечення належного рівня соціально-економічного розвитку. У зв'язку із цим сьогодні постає проблема реформування видаткової частини бюджету.

Не менш важливим дестабілізуючим чинником бюджетної безпеки України є несвоєчасність прийняття бюджету.



**Рис. 1. Порівняння обсягу видатків на оборону України в 2015–2017 рр., млрд. грн.**

*Джерело: розроблено авторами за даними [8]*

Крайній термін прийняття закону про бюджет України, згідно із законодавством, – 1 грудня. Однак головний кошторис країни все-таки регулярно приймають ближче до Нового року. Наприклад, бюджет-2017 був прийнятий під ранок 21 грудня, а бюджет-2016 – о четвертій ранку 25 грудня. Бюджет на 2018 р. було прийнято 7 грудня 2017 р.

До основних наслідків несвоєчасного прийняття бюджету, на нашу думку, можна віднести дезорганізацію в соціально-економічній сфері, зниження інвестиційної активності, посилення інфляційних процесів, дестабілізацію національної валюти, знецінення грошових доходів громадян.

Для визначення стану бюджетної безпеки розраховуємо інтегральний показник бюджетної безпеки України (табл. 1), що оцінюється за допомогою таких індикаторів [9]:

- відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП;
- відношення дефіциту/профіциту бюджетних і позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління до ВВП;
- рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет;
- відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету.

Визначення інтегральної оцінки рівня бюджетної безпеки, відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, здійснюється за допомогою вагових коефіцієнтів, що визначають ступінь внеску кожного показника в інтегральний індекс безпеки [9].

Як видно з табл. 1, така динаміка інтегрального показника бюджетної безпеки України свідчить про недбалу політику фінансової безпеки. Це пов'язано з тим, що серед індикаторів бюджетної безпеки не враховано обсяги прихованого відтоку капіталу з України, корупційний податок з усіх видів економічної діяльності, фінансові зловживання з тендерних закупівель тощо.

Інтегральний показник бюджетної безпеки України за 2015–2017 рр.

Найменування індикатора, одиниця виміру	Порядок розрахунку індикатора	Показник			Значення вагового коефіцієнта
		2015 року	2016 року	2017 року	
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, відсотків	дефіцит державного бюджету, млн. грн./ ВВП, млн. грн. x 100	-2,28	-2,94	-1,60	0,2671
Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків до ВВП	(дефіцит сектору загальнодержавного управління, млн. грн. – дефіцит зведеного бюджету, млн. грн.) / ВВП x 100	-1,61	-3,59	-1,88	0,2482
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків	доходи зведеного бюджету, млн. грн. / ВВП, млн. грн. x 100	32,94	32,84	34,09	0,2203
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, відсотків	(обслуговування державного боргу, млн. грн. + погашення державного боргу, млн. грн.) / доходи державного бюджету, млн. грн. x 100	93,72	33,62	59,75	0,2644
Інтегральний показник бюджетної безпеки	$\sum$ (ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску і-го показника в інтегральний індекс складника економічної безпеки x нормалізована оцінка і-го індикатора)	0,31	0,14	0,22	x

Джерело: розроблено авторами за даними [8; 9]

На нашу думку, основними напрямками зміцнення та протидії загрозам бюджетній безпеці країни можуть бути:

- дотримання термінів і узгодженість етапів бюджетного процесу;
- поступова детінізація економіки;
- оптимізація видаткової частини бюджету;
- поліпшення інвестиційного клімату і постійна державна підтримка для залучення додаткового капіталу в економіку;
- створення ефективної системи контролю над раціональним використанням бюджетних коштів;
- удосконалення бюджетної і податкової систем відповідно до вимог ЄС;
- утримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету на економічно безпечному рівні;
- розширення повноважень місцевої влади щодо адміністрування податкових надходжень;
- установлення чітких критеріїв вирівнювання бюджетної забезпеченості регіонів;
- створення стабілізаційного фонду для компенсації впливу на Україну неминучих світових криз.

Проте реалізувати зазначені напрями неможливо без ефективного механізму забезпечення бюджетної безпеки, під яким розуміється сукупність дій, заходів впливу, спрямованих на своєчасне попередження, виявлення, ліквідацію загроз бюджетній безпеці країни. Основними складниками такого механізму мають бути:

1. Невпинний і безперебійний моніторинг фінансової системи держави.

2. Визначення та розрахунок соціально-економічних показників, що характеризують бюджетну систему країни.

3. Своєчасне виявлення та попередження внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці.

Як видно, першочерговим етапом повинен бути моніторинг бюджетної безпеки за показниками, які дають змогу оцінити рівень виконання дохідної частини та збалансованість доходів і видатків бюджету, співвідношення темпів росту ВВП, диференціацію регіонів за рівнем бюджетних видатків тощо. Результати проведеного моніторингу є підставою для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, запобігання, а також ліквідації загроз у бюджетній сфері.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, забезпечення бюджетної безпеки має на меті забезпечення платоспроможності держави, добробуту суспільства та створення економіки, яка б ефективно функціонувала в умовах глобалізації. Для подолання загроз та зміцнення бюджетної безпеки України бюджетна політика держави має бути спрямована на забезпечення соціально-економічного та фінансового розвитку країни. Проведений аналіз показав, що подолати загрози та досягти поставленої мети можливо, перш за все, дотримуючись збалансованості доходів і витрат.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Горальско О.В., Горайська О.В. Бюджетна складова системи забезпечення фінансової безпеки. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.1. С. 230–237. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlntu\\_2013\\_23.1\\_38](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlntu_2013_23.1_38).

2. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / С.М. Фролов, О.В. Козьменко, А.О. Бойко та ін.; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.М. Фролова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.

3. Петричко М.М. Оцінка рівня бюджетної безпеки України: проблеми та шляхи вирішення. Економічний простір. 2015. № 97. С. 140–148. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros\\_2015\\_97\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2015_97_16).

4. Зверук Л.А., Білик О.Г. Бюджетна безпека як важливий пріоритет розвитку бюджетної системи України. Інтернаука. Серія «Економічні науки». 2017. № 2. С. 35–39. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie\\_2017\\_2\\_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2017_2_8).

5. Онищенко С.В. Класифікація загроз бюджетній безпеці держави в умовах фінансової глобалізації. Економіка і регіон. 2014. № 2. С. 108–113. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig\\_2014\\_2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_2_20).

6. «Бюджетна безпека України в координатах гібридних загроз фінансовій системі». Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2593/>.

7. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». К.: НІСД, 2017. 928 с.

8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82-2017%20%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F.pdf>.

9. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/ru/v1277731-13/sp:max100>.

**СУЧАСНА ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**MODERN TAX SYSTEM OF UKRAINE:  
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT**

*У статті досліджено сучасний стан податкової системи України та проблеми функціонування у сфері оподаткування. Проаналізовано динаміку та структуру податкових надходжень, виявлено неоптимальне співвідношення прямих і непрямих податків. На підставі проведеного дослідження обґрунтовано перспективні напрями розвитку податкової системи в сучасних умовах.*

**Ключові слова:** податкова політика, податкова система, податковий механізм, адміністрування податків, податкові надходження, прямі податки, непрямі податки.

*В статье исследовано современное состояние налоговой системы Украины и проблемы функционирования в сфере налогообложения. Проанализированы динамика и структура налоговых поступлений, обнаружено неоптимальное соотношение прямых и косвенных налогов. На основании прове-*

*денного исследования обоснованы перспективные направления развития налоговой системы в современных условиях.*

**Ключевые слова:** налоговая политика, налоговая система, налоговый механизм, администрирование налогов, налоговые поступления, прямые налоги, непрямые налоги.

*The article deals with the current state of the tax system of Ukraine and the problems of functioning in the field of taxation. The dynamics and structure of tax revenues are analyzed and the optimal ratio of direct and indirect taxes is not found. Based on the conducted research, perspective directions of the tax system development in the modern conditions are substantiated.*

**Key words:** tax politics, tax system, tax mechanism, administration of taxes, tax receivables, direct taxes, indirect taxes.

УДК 338.58:65.014

**Ярема Б.П.**

к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Львівський національний університет імені Івана Франка

**Ролько А.В.**

магістр Львівський національний університет імені Івана Франка

**Постановка проблеми.** Сучасна податкова система України характеризується низкою негативних рис. Незважаючи на визначені в Податковому кодексі України принципи та засади формування, вона є непрозорою, з неефективним механізмом адміністрування, у результаті чого податки не виконують повноцінно ні фіскальної, ні стимулюючої функцій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем функціонування та роз-

витку вітчизняної податкової системи присвячено праці таких учених, як: В. Андрущенко, О. Василик, В. Вишневський, В. Геєць, Т. Єфименко, П. Мельник, А. Соколовська, Л. Тарангул, В. Федосов, Л. Шаблиста та ін.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження стану податкової системи України, аналіз проблем функціонування та обґрунтування перспективних напрямів її розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах євроінтеграції Україна зобов'язана дотримуватися світових стандартів щодо економічного розвитку. Успішного економічного розвитку можна досягти за умов наявної міцної, надійної фінансової основи, визначальну базу якої становлять доходи бюджетів, зокрема податкові надходження.

В Україні розроблено законодавчу базу, яка регламентує справляння податків, і створено адміністративні органи, які контролюють виконання законодавства суб'єктами господарювання, але сказати, що податкова система є ефективною й досягає свого функціонального призначення, не можна.

Податкова і бюджетна системи завжди піддавалися і піддаватимуться критиці, оскільки в їх основі мають бути закладені механізми подолання значної маси суспільних та особистих суперечностей, досягти оптимальності у розв'язанні яких практично неможливо, особливо з огляду на те, що економіка в кожний період знаходиться на різних стадіях розвитку (підйом, пік, спад, криза), залежно від яких зміст і податкової, і бюджетної політики відрізняється, загострюючи при цьому згадані суперечності і збільшуючи суспільну напруженість щодо оцінки як справедливості, так і ефективності системи (передусім у частині оподаткування: між державою, з одного боку, та господарюючими суб'єктами і населенням як платниками податків – з іншого). Фактично такий стан справ часто призводить до порушення окремих, навіть загально визначених, принципів фіскальної політики, таких як справедливість, ефективність, стабільність [1].

Вітчизняна податкова система за складом та структурою подібна до систем розвинутих європейських країн, оскільки питання оподаткування

розроблено з урахуванням норм європейського податкового законодавства, а також аспектів податкової політики ГАТТ/СОТ та інших міжнародних економічних організацій. Однак на відміну від країн Європейського Співтовариства податкова система України не є інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання.

У процесі реформування системи оподаткування в Україні важливою проблемою є не лише рівень податкового тягаря, а й оптимальне поєднання прямих і непрямих податків. Якщо під час економічного спаду зростає роль непрямих податків, що дає можливість закріпити і стабілізувати базу оподаткування, то під час економічного зростання, навпаки, прямі податки набувають домінуючого фіскального впливу [2, с. 159].

Слід зазначити, що в останні роки у вітчизняній системі оподаткування спостерігається тенденція до збільшення частки непрямих податків, що не відповідає практиці розвинутих країн (табл. 1).

За даними дослідження структури податкової системи України, впродовж останніх років посилювалася роль непрямого оподаткування. Так, за досліджуваній період податкові надходження до Зведеного бюджету України зросли у 3,3 рази, непрямі податки – у 3,7 рази. Таким чином, питома вага непрямих податків у структурі податкових надходжень збільшилася з 49,6% у 2010 р. до 54,8% у 2017 р.

Серед непрямих податків найбільшу частку займає податок на додану вартість – від 61,6% у 2015 р. до 74,0% у 2011 р., у 2017 р. цей показник становив 69,2%. За рахунок цього податку формується третина бюджетних доходів та податкових платежів. Частка акцизного податку в непрямих податках становить 26,4%, у доходах бюджету – 11,9%, у податкових надходженнях – 14,7%.

Таблиця 1

**Динаміка та структура формування податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2010–2017 рр. [3]**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Доходи бюджету, млрд. грн.	314,5	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0	782,8	1016,9
у % до ВВП	29,1	30,6	31,6	30,4	28,7	32,9	32,8	42,7
Податкові надходження, млрд. грн. (ПН)	248,9	334,7	360,6	354,0	367,5	507,6	650,8	828,2
у % до ВВП	23,0	25,7	25,5	24,3	23,2	25,6	27,3	34,7
у % до доходів бюджету	79,1	84,0	80,9	79,9	80,6	77,9	83,1	81,4
Прямі податки, млрд. грн.	125,4	158,9	170,1	175,7	170,8	218,1	293,2	392,8
у % до ВВП	11,6	12,2	12,1	12,1	10,8	11,0	12,3	16,5
у % до доходів бюджету	39,9	39,9	38,2	39,7	37,4	33,4	37,5	38,6
у % до ПН	50,4	47,5	47,2	49,6	46,5	43,0	45,0	47,4
Непрямі податки, млрд. грн.	123,5	175,8	190,4	178,3	196,7	289,5	357,6	459,9
у % до ВВП	11,4	13,5	13,5	12,3	12,4	14,6	15,0	19,0
у % до доходів бюджету	39,3	44,1	42,7	40,3	43,1	44,4	45,7	44,6
у % до ПН	49,6	52,5	52,8	50,4	53,5	57,0	55,0	54,8

Серед прямих податків домінуючу роль відіграє податок на доходи фізичних осіб – 47,3%. За досліджуваний період надходження цього податку до Зведеного бюджету України збільшилися у 3,6 рази. Податок на прибуток підприємств становить 18,7% у прямих податках, 7,2% – у доходах бюджету, 8,9% – у податкових надходженнях. За останні роки фіскальна роль податку на прибуток підприємств зменшилася (табл. 2).

У сучасних умовах економічного розвитку прямі податки є базисом податкових систем держав із розвиненою ринковою економікою, тому що вони мають значні переваги порівняно з непрямими.

Як відомо, прямі податки майже не впливають на ціни, не змінюють структуру попиту, але зменшують доходи платників і тим самим впливають на обсяги інвестиційного та споживачького попиту. Пряма залежність між сумою прямих податків і обсягом доходу сприяє збільшенню можливостей держави в регулюванні економічних процесів та вирішенні проблем соціальної справедливості за рахунок прогресивних ставок оподаткування. Поряд із цим прямі податки з фіскального погляду поступаються непрямим податкам у стабільності надходжень, у рівномірності розподілу надходжень по окремих регіонах, в існуванні більш сприятливих умов щодо ухилення від їх сплати.

Непрямі податки хоча й зручніші для фіскальних органів із позиції їх стягнення, однак їх сплата лягає тягарем на плечі кінцевого споживача, тому переваження справедливих прямих податків дасть змогу уникнути таких негативних наслідків, як зубожіння більшості населення, подальший спад вітчизняного виробництва.

Практика розвитку податкових систем європейських країн свідчить про зростаючу роль прямого оподаткування, насамперед прибуткового оподаткування доходів громадян. Зростаючі податкова культура і свідомість платників прямих податків дають змогу забезпечувати сталі надходження до бюджету і використовувати податки як інструменти, що стимулюють прискорення науково-технічного прогресу, збільшення зайнятості, рівномірний розвиток територій та ін.

Нині в Україні переважають непрямі податки, оскільки в умовах низького рівня доходів фізичних осіб та неналежного рівня податкової культури неможливо забезпечити переважання у структурі податкової системи прямих податків. Поряд із цим вітчизняні ставки податку на доходи фізичних осіб та податку на прибуток підприємств (18%) є одними з найнижчих в Європі, а це мало б стати важливою передумовою залучення іноземних інвестицій, створення нових робочих місць та підвищення ділової активності.

Таблиця 2

**Динаміка та структура прямих та непрямих податків  
Зведеного бюджету України за 2010–2017 рр. [3]**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прямі податки, млрд. грн.	125,4	158,9	170,1	175,7	170,8	218,1	293,2	392,8
Податок на доходи фізичних осіб, млрд. грн.,	51,0	60,2	68,1	72,2	75,2	100,0	138,8	185,7
у % до доходів бюджету	16,2	15,1	15,3	16,3	16,5	15,3	17,7	18,3
у % до ПН	20,5	18,0	18,9	20,4	20,5	19,7	21,3	22,4
у % до прямих податків	40,7	37,9	40,0	41,1	44,0	45,8	47,3	47,3
Податок на прибуток підприємств, млрд. грн.	40,4	55,1	55,8	55,0	40,2	39,1	60,2	73,4
у % до доходів бюджету	12,8	13,8	12,5	12,4	8,8	6,0	7,7	7,2
у % до ПН	16,2	16,5	15,5	15,5	10,9	7,7	9,2	8,9
у % до прямих податків	32,2	34,7	32,8	31,3	23,5	17,9	20,5	18,7
Непрямі податки, млрд. грн.	123,5	175,8	190,4	178,3	196,7	289,5	357,6	459,9
ПДВ, млрд. грн.	86,3	130,1	138,8	128,3	139,0	178,5	235,5	313,9
у % до доходів бюджету	27,4	32,6	31,2	29,0	30,5	27,4	30,1	30,9
у % до ПН	34,7	38,9	38,5	36,2	37,8	35,2	36,2	37,9
у % до непрямих податків	69,9	74,0	72,9	71,9	70,7	61,6	65,9	69,2
Акцизний податок, млрд. грн.	28,3	33,9	38,4	36,7	45,1	70,8	101,7	121,5
у % до доходів бюджету	9,0	8,5	8,6	8,3	9,9	10,9	13,0	11,9
у % до ПН	11,4	10,1	10,7	10,4	12,3	13,9	15,6	14,7
у % до непрямих податків	22,9	19,3	20,2	20,6	22,9	24,5	28,4	26,4
Мито, млрд. грн.	8,9	11,8	13,2	13,3	12,6	40,3	20,4	24,5
у % до доходів бюджету	2,8	3,0	3,0	3,0	2,8	6,2	2,6	2,4
у % до ПН	3,6	3,5	3,7	3,8	3,4	7,9	3,1	2,9
у % до непрямих податків	7,2	6,7	6,9	7,5	6,4	13,9	5,7	5,3

Не можна назвати простими і доступними для розуміння законодавчі акти щодо встановлених податків у тому вигляді, в якому вони існують сьогодні. Розрахунки окремих податків стали заплутаними і незручними як для платників, так і для контролюючих органів. Наявні розбіжності, сумнівні тлумачення окремих термінів, положень, визначених у законах і підзаконних актах, негативно впливають на якість роботи платників податків, а також працівників фіскальної служби, які контролюють правильність нарахування і сплати податків.

Положення Податкового кодексу не повною мірою вирішують проблему формування високоефективної податкової системи, про що, зокрема, свідчать численні зміни і доповнення до вказаного документу. Так, за період із 01.01.2011 до 01.12.2017 до Податкового кодексу внесені зміни і доповнення 114 законами України, зокрема: у 2011 р. – 17, у 2012 р. – 22, у 2013 р. – 9, у 2014 р. – 24, у 2015 р. – 26, у 2016 р. – 8, у 2017 р. – 8 [4].

Проведена систематизація змін у податковій системі України в 2015 р. показала, що значні зусилля реформаторів були спрямовані на значне скорочення податків і зборів – із 22 до 11. Варто звернути увагу на те, що деякі податки і збори начебто скасовані, але вони лише трансформовані (фіксований сільськогосподарський податок) або включені до складу нового «великого» податку (рентна плата). Зокрема, рентна плата включає в себе податкові платежі за користування корисними копалинами, радіочастотним ресурсом, водними та лісовими ресурсами тощо. Плата за землю як окремий податок сьогодні входить до складу податку на нерухоме майно. Фіксований сільськогосподарський податок трансформований у четверту групу єдиного податку. Результати такої роботи не знизили податкове навантаження на суб'єктів господарювання, не вивели з «тіні» об'єкти оподаткування, не поліпшили взаємовідносини платників податків із фіскальними органами.

За даними рейтингу Paying Taxes 2018, у якому порівнювалися податкові системи 190 країн світу, Україна займає 43-є місце за простотою податкової системи [5]. Для порівняння наведемо рейтинги сусідніх країн: Румунія – 42-е місце, Молдова – 32-е, Грузія – 22-е, Литва – 18-е, Естонія – 14-е, Латвія – 13-е.

Незважаючи на те що протягом 2012–2018 рр. Україна поліпшила рейтинг за простотою податкової системи (зі 181-го до 43-го місця), вітчизняна податкова система залишається складною і несприятливою для ведення бізнесу. На підготовку і подання податкової звітності та сплату податків вітчизняний бізнес вимушений затрачати набагато більше часу (327,5 год.), ніж у країнах ЄС. За цим показником Україна знаходиться на 159-му місці в світі, де середній показник часу на підготовку звітності становить 240 год., у країнах ЄС – 161 год. [6].

За даними звіту Ради бізнес-омбудсмена, за 2016 р. отримано 868 скарг від компаній на роботу державних органів, і найбільше (49%) скарг від українського бізнесу надійшло щодо роботи органів Державної фіскальної служби [7].

Про низький рівень довіри до фіскальних органів свідчать результати опитування, здійсненого дослідницькою компанією TNS на замовлення Проектного офісу Національної ради реформ, за якими лише 17% громадян довіряють співробітникам Державної фіскальної служби. Крім того, за результатами щомісячного опитування вказаною компанією, 72% опитуваних громадян не відчули позитивного ефекту від проведення податкових реформ [8].

Рівень податкового навантаження в Україні оцінюється по-різному. Майже всі експерти, які займаються оцінкою інвестиційного клімату, вважають, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектору економіки надто обтяжливе. Воно пригнічує процеси економічного відтворення, а підприємство може працювати рентабельно, як правило, лише за умов приховування своїх доходів від оподаткування. Більшість підприємців також вважає, що сучасна економічна ситуація в нашій країні не сприяє розвитку підприємницької діяльності, що важкий тягар податків призводить до таких негативних наслідків, як зниження ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності, тінізація економіки, відтік національних капіталів за кордон. Унаслідок цього знижуються надходження до бюджету, зростає соціальна напруженість у суспільстві. По суті, сьогодні податкова система є однією з головних перешкод ефективному конкурентоспроможному розвитку економіки нашої держави.

**Висновки з проведеного дослідження.** Для забезпечення розвитку національної економіки та зростання добробуту громадян податкова система повинна перебувати в процесі трансформації з урахуванням вітчизняного та світового досвіду, вимог часу та розвитку національної економіки. Серед наявних недоліків у функціонуванні вітчизняної податкової системи основними є: наявність неоптимальної структури прямих та непрямих податків, відсутність стабільної і чіткої нормативно-законодавчої бази, складність процедур адміністрування податків та непрозорий контроль їх використання, недостатньо ефективна робота контролюючих органів у сфері оподаткування.

Підвищення ефективності податкової системи України вимагає:

- посилення стимулюючої ролі прямих податків шляхом застосування обґрунтованої диференціації податкових ставок та податкових пільг як одних з основних способів податкового регулювання діяльності підприємств реального сектору;
- забезпечення стабільності податкового законодавства з максимально чітким і несуперечливим формуванням норм податкового права;

– спрощення процедур адміністрування податків та підвищення прозорості контролю їх використання;

– підвищення ефективності роботи контролюючих органів із посиленням контролю над платниками податків, які умисно приховують об'єкти від оподаткування, та рівня відповідальності за податкові правопорушення.

Реалізація вказаних заходів підвищить ефективність функціонування вітчизняної податкової системи, що дасть можливість активізувати господарську діяльність суб'єктів господарювання, забезпечити динамічне економічне зростання з підвищенням рівня та якості життя населення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В. Формування дохідної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи. URL: [http://eip.org.ua/docs/EP\\_04\\_1\\_09\\_uk.pdf](http://eip.org.ua/docs/EP_04_1_09_uk.pdf).

2. Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні. Тернопіль: Карт-бланш, 2015. 371 с

3. Державна казначейська служба України / Офіційний портал ДКСУ, 2012. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.

4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

5. Paying Taxes 2018. URL: [https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/pdf/pwc\\_paying\\_taxes\\_2018\\_full\\_report.pdf](https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf).

6. Paying Taxes: Україна стрибнула в рейтингу на 41 позицію. URL: <http://finbalance.com.ua/news/PwC-Ukrana-stribnula-v-reytinhu-Paying-Taxes-na-41-pozitsiyu>.

7. Річний звіт 2016 / Рада бізнес-омбудсмена. 03.02.2017. URL: <https://boi.org.ua/publications/news/1008-business-ombudsman-sums-up-2016/>.

8. Моніторинг прогресу реформ. Звіт за 2015 рік. Розділ «Податкова реформа» / Національна рада реформ, Проектний офіс. С. 49. URL: <http://reforms.in.ua/ua/reformy/zvity>.

## РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ПОСЛУГИ З НАДАННЯ КАЛЬЯНУ: ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ  
HOOKAH SERVICES: ORGANIZATION AND ACCOUNTING ASPECT

УДК 658.53:331.657

**Акімова Н.С.**

к.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування Харківський державний університет харчування та торгівлі

**Наумова Т.А.**

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування Харківський державний університет харчування та торгівлі

**Топоркова О.В.**

к.е.н., професор кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування Харківський державний університет харчування та торгівлі

*У статті висвітлено новий формат організації ресторанного господарства в Україні. Визначено поняття нової моделі організації дозвілля і вільного часу. Встановлено переваги і недоліки закладів нового формату «кафе-кальянна». Розглянуто особливості відображення в обліку послуг із надання кальяну. Визначено перспективи подальшого розвитку формату «кафе-кальянна» в Україні.*

**Ключові слова:** ресторанна справа, новий формат, кафе, кафе-кальянна, обліковий аспект, оподаткування.

*В статье отражен новый формат организации ресторанного хозяйства в Украине. Определено понятие новой модели организации досуга и свободного времени. Установлены преимущества и недостатки заведений нового формата «кафе-кальянная». Рассмотрены особенности отра-*

*жения в учете услуг по предоставлению кальяна. Определены перспективы дальнейшего развития формата «кафе-кальянная» в Украине.*

**Ключевые слова:** ресторанное дело, новый формат, кафе, кафе-кальянная, учетный аспект, налогообложение.

*The article presents a new format of the catering business enterprises organization in Ukraine; defined the concept of a new model of organization of leisure and free time; the advantages and disadvantages of a new format institutions «hookah»; considered the features of reflection in the accounting services for the provision of hookah; the prospects of the format «hookah» further development in Ukraine are determined.*

**Key words:** catering business enterprises, new format, cafe, hookah, accounting aspect, taxation.

**Постановка проблеми.** Гостинність є одним із фундаментальних понять людської цивілізації, яка нині забезпечується такими видами економічної діяльності, як готельне і ресторанне господарство. Ресторанний бізнес є одним із найбільш значущих складників індустрії гостинності. Водночас ресторанний бізнес, з одного боку, є одним із засобів високоліквідного використання капіталу, а з іншого – середовищем із високим ступенем конкурентності. У всьому цивілізованому світі він є одним із найбільш розповсюджених видів малого бізнесу, тому заклади та підприємства ведуть між собою постійну боротьбу за сегментацію ринку; за пошук нових та за утримання постійних споживачів їхньої продукції та послуг.

Кальянні – абсолютно новий формат закладів на сучасному етапі розвитку ресторанного господарства в Україні.

Актуальність цієї теми полягає у динамічному розвитку ресторанного ринку України, який зумовлений посиленням конкурентної боротьби між закладами харчування, появою нових форматів організації закладів і використанням інноваційних підходів у їхній діяльності, вибором системи оподаткування, обліковим аспектом наданих послуг.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Фундаментальні аспекти розвитку ресторанної справи України знайшли своє відображення у працях таких науковців, як А. Усіна, Т. Кононенко, Н. Полстяна, І. Хваліна, О. Іванік, Г. Мунін, А. Зміїв. Тенденції розвитку ресторанного господарства досліджувалися багатьма вченими і висвітлені в наукових та науково-методичних працях

В. Гросул, І. Волкової, О. Завадинської, Л. Коцюби, М. Мальської, М. Пересічного, П. Пуцентайло, Г. П'ятницької, Дж. Уокера у галузевих періодичних виданнях і публікаціях в Інтернеті. Окремим аспектам організації діяльності закладів ресторанно-розважального бізнесу нових форматів присвятили свої праці А.А. Граділь, Н.В. Язвінська, Е.Ю. Семененко, Е.А. Кухта, Н.П. Скригун, Л.В. Капинус, Т.В. Лівошко, С.М. Савченко, Х. Снігур, В.Я. Брич, С.В. Брік.

Однак, незважаючи на значні наукові напрацювання із цієї проблематики, окремі її аспекти, зокрема сучасний стан, тенденції розвитку та особливості обліку у закладах нових форматів, потребують подальшого наукового аналізу та вивчення. Це й визначило мету нашого дослідження.

**Постановка завдання.** Мета і завдання статті – дослідити організаційні та облікові аспекти розвитку кафе-кальянних у різних країнах світу та запропонувати рекомендації щодо адаптації цього формату закладів до сучасних умов на вітчизняному ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Молодим людям, студентам чи спеціалістам-початківцям потрібне місце, де б вони могли цікаво та різноманітно проводити час. Існують різноманітні способи, за допомогою яких можливо розслабитися, проводити гарно час та позбавлятися проблем. Це можливо через такий доволі незвичайний процес, як куріння кальяну.

Кальянний бізнес досить оригінальний і відносно новий вид підприємництва, але при цьому користується достатньою популярністю у насе-



лення. Варто відзначити, що окремих чисто кальяних закладів у нас практично немає, як правило, їх відкривають у місцях, де можна не тільки покурити кальян, а й смачно поїсти.

Історичний аспект розвитку закладів нового формату свідчить про те, що самі ж кальяни і кальянні заклади існують дуже давно, принаймні на Сході. Як знаємо, це давня східна традиція куріння тютюну. Його курили під час званих обідів, важливих переговорів та прийняття доленосних рішень, він розслабляв і мирив ворогів. А якщо хтось відмовив господарю дому в розкурюванні кальяну, то це вважалося найбільшою неповагою. Кальян був настільки популярним у дам вищого суспільства початку ХХ ст., що страшенно модним уважалося вже тільки сфотографуватися з ним [1].

Куріння кальяну є справжнім мистецтвом, яке не поступається за складністю та символічністю церемонії чаювання. Послуги кальянопаління можуть надавати такі заклади ресторанного господарства, як ресторани, бари, кафе, клуби. Це одна з екзотичних послуг, яка дає змогу розслабитися, насолоджуючись вдиханням солодкої пари, створити більш дружню атмосферу для бесіди і спілкування.

Законодавчо основні положення щодо діяльності підприємств ресторанного господарства викладені в Наказі Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України «Наказ про затвердження правил роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства» від 24.07.2002; ДСТУ 4281:2004 «Національний стандарт України. Заклади ресторанного господарства. Класифікація» від 1.07.2004; у Міжнародному стандарті галузевої класифікації видів економічної діяльності (ISIC) ООН 5520 та інших ДСТУ, ГОСТ, ТУ.

Слід відзначити, що ці нормативні документи визначають загальні аспекти діяльності у сфері ресторанного господарства та поділ закладів (підприємств) ресторанного господарства за типами. У ДСТУ 4281:2004 «Національний стандарт України. Заклади ресторанного господарства. Класифікація» від 01.07.2004 надано загальна класифікація цих закладів, яка базується на комплексі вимог до:

- асортименту продукції;
- рівня обслуговування і надаваних послуг [2].

Визначення кафе трактується, як «заклад ресторанного господарства з широким асортиментом страв нескладного готування, кондитерських виробів і напоїв, в якому застосовують самообслуговування або обслуговування офіціантами» і виділяється окремою групою у п. 4.1 «Продаж їжі і напоїв, як правило, призначених для споживання на місці з показуванням розважальних вистав або без них» та має розширену класифікацію: 4.1.2 кафе; 4.1.2.1 кав'ярня; 4.1.2.2 кафе-бар; 4.1.2.3 кафе-пекарня; 4.1.2.4 чайний салон; 4.1.3 кафетерій; 4.1.4 закусочна; шинок [2].

Ми вважаємо, що наявна класифікація закладів ресторанного типу не враховує всіх форматів, які нині є поширеними серед сучасної молоді. Нами запропоновано розширити та доповнити ознаки класифікації кафе за критеріями, представленими на рис. 1. Новий формат закладів ресторанного господарства «кафе-кальянна» слід виділити у загальній класифікації типів кафе за формою та інтересами клієнтів.

Кафе-кальянна – новий формат рестораних закладів, тому немає єдиного підходу до визначення цього поняття серед науковців, які займаються питаннями організації та обліку надання послуг у закладах такого типу.

На нашу думку, кафе-кальянна – популярний тип закладу ресторанного господарства з чудовою атмосферою, стильним інтер'єром, легкою лаундж-музикою та великим асортиментом кальянів.

Дослідження науковців свідчать, що стан ринку ресторанного бізнесу є досить нестабільним в останні п'ять років (2011–2016 р.), за крутим підйомом спостерігається не менш круте падіння кожні рік-півтора.

Причиною цього стала анексія Криму, тоді Україна втратила 1 700 закладів, а після початку бойових дій на Донбасі закрилися або заморозили роботу близько 3 тис. ресторанів. У цей період через кризу почали закриватися ресторани по всій країні. Лідером із закриття закладів, окрім Криму та Донбасу, став Київ, де припинили роботу понад 100 ресторанів.

У зв'язку з перерахованими подіями ресторатори поступово почали пристосовуватися та шукати нові можливості для збереження бізнесу, оптимізувати витрати. Оскільки середній чек відвідувачів ресторанів знизився, більшість рестораторів прибрала з меню дорогі страви та почала економити на продуктах, дорогих у закупівлі [3, с. 307–308; 4, с. 166–167].

Проведений аналіз показав, що впродовж 2010–2015 рр. кількість підприємств ресторанного господарства в Україні скоротилася на 13,6% та в 2015 р. становила 4 132 од. Проте в Харківській області кількість об'єктів зменшилася лише на 46 од. (або на 2,8%), що можна характеризувати як стійкий розвиток підприємств ресторанного господарства в регіоні. При цьому кількість посадкових місць у регіоні протягом 2010–2015 рр. скоротилася лише на 5,2%, або на 6 тис. місць, тоді як у цілому по Україні кількість посадкових місць зменшилася на 8,2% та становила 109 тис.

В Україні ресторанна справа ще не досягла міжнародного рівня і перебуває лише на стадії зародження. Динамічний розвиток цього виду економічної діяльності зумовлює появу закладів ресторанного господарства різних типів і цінних категорій, що дає споживачам можливість вибирати такий заклад ресторанної сфери, що найбільш підходить для них за всіма критеріями [5, с. 146].

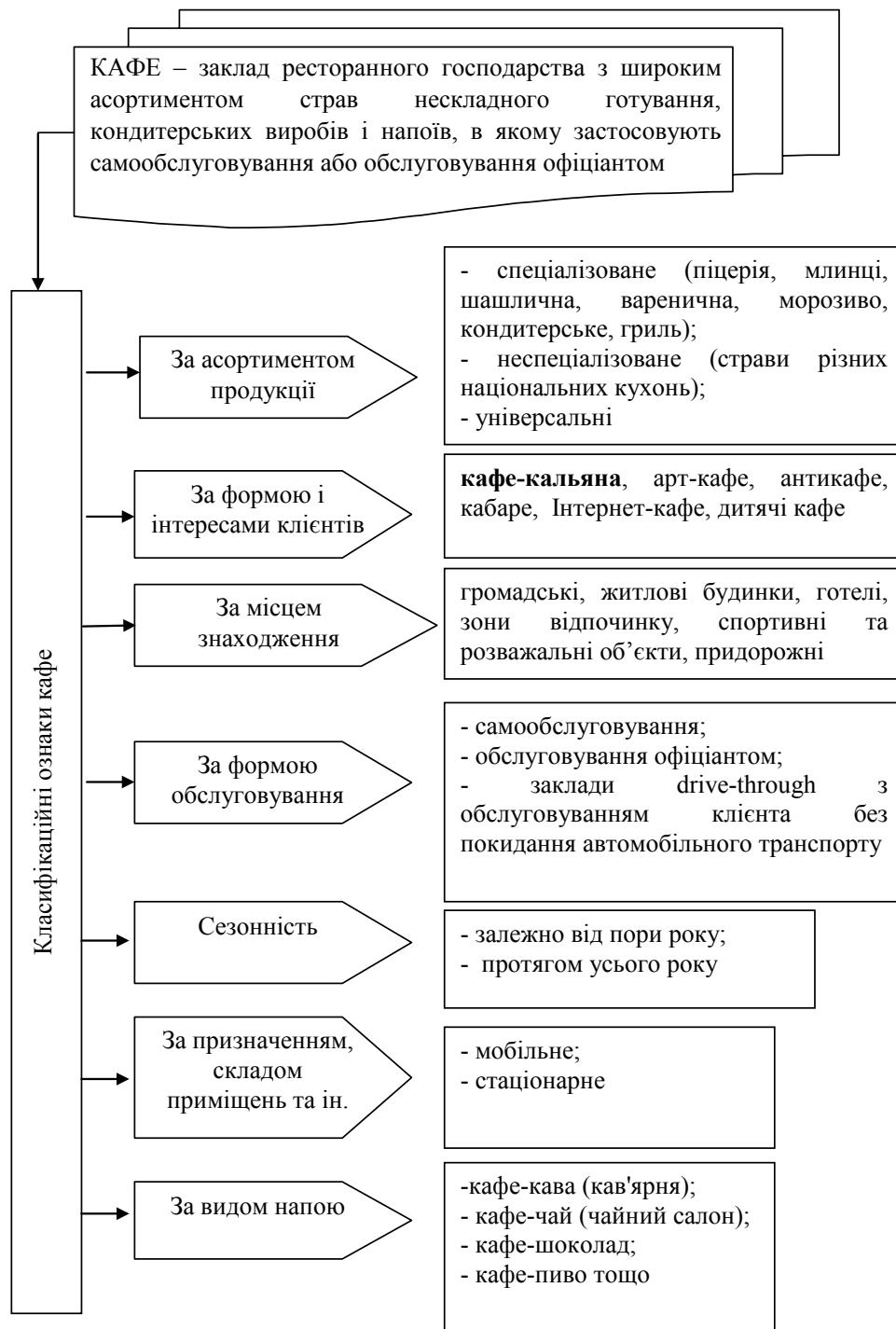


Рис. 1. Основні ознаки класифікації кафе

Джерело: систематизовано за [2–6]

Дослідження стану мережі закладів харчування м. Харків за період 2014–2017 рр. показало, що мережа у цілому в місті характеризується позитивним абсолютним приростом як кількості закладів, так і їх потужності, яка виражається кількістю місць в торгових залах. При цьому збільшення кількості закладів носить монотонний характер на кожному часовому відрізку, базисний темп зростання становив 104,3%. Базисний темп

зростання потужності дорівнює 101,0%, проте динаміка приросту потужності носить суперечливий характер за роками дослідження. Ці факти свідчать про те, що ресторанне господарство є успішною сферою реального сектору економіки міста [6, с. 1005].

Ми зробили дослідження розвитку кальянного бізнесу в м. Харків, яке свідчить про те, що в місті приблизно четвертий рік відбувається «бум» попу-

лярності кальянів: їх ставлять усюди, відкривають спеціалізовані заклади, кальянні тераси мають багато ресторанів.

Для аудиторії формують і відповідну атмосферу: харківський кальян не пов'язаний із близькосхідною естетикою. У кафе-кальянних переважно грає музика в стилі house. Чимало кальянних оформлені як лофти: з оголеною цеглою на стінах та столами з дерева та металу. Жодних східних орнаментів.

На нашу думку, кальянний бізнес сьогодні є малоконкурентним бізнесом, тому що відкриття кальянної має свої правові особливості та законодавчі обмеження. Передусім це пов'язано з тим, що ст. 13 Закону України № 2899-IV від 22.09.2005 заборонено куріння, у тому числі й кальянів, у громадських місцях: під'їздах житлових будинків, громадському транспорті, навчальних закладах, приміщеннях охорони здоров'я, дитячих майданчиках, зупинках і так далі і, крім усього іншого, у приміщеннях закладів ресторанного господарства [7].

Відповідно до п. 2 Національного стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна», затвердженого Постановою КМУ від 28.10.2004 № 1442, приміщення – це частина внутрішнього об'єму будови, обмежена будівельними елементами, з можливістю входу і виходу [8].

Тому, на нашу думку, паління кальяну за межами приміщення під заборону не потрапляє. Послугу можна надавати клієнтам на літньому майданчику, який не повинен розташовуватися на території: установ охорони здоров'я; навчальних закладів; дитячих майданчиків; спортивних і фізкультурно-оздоровчих споруд і установ фізкультури та спорту; на стаціонарно обладнаних зупинках маршрутних транспортних засобів. Окрім того, слід розмішувати у відповідних приміщеннях графічний знак про заборону паління з написом «Куріння заборонено!».

Згідно з ч. 7 ст. 13 Закону № 2899, власник, уповноважені ним особи або орендарі відповідних споруд чи окремих приміщень зобов'язані відвести спеціальні місця для куріння, сумарна площа яких не повинна перевищувати 10% загальної площі відповідної споруди або приміщення, обладнані витяжною вентиляцією або іншими засобами для видалення тютюнового диму, а також розмістити інформацію, передбачену ч. 5 ст. 13 Закону № 2899 [7]. Тобто в спеціально відведених для куріння місцях розміщують наочну інформацію, що складається з відповідного графічного знаку й тексту такого змісту: «Місце для куріння. Куріння шкодить вашому здоров'ю!».

У п. 3.10 Правил № 219 указано, що в закладах (підприємствах) ресторанного господарства (незалежно від типу й класу) для осіб, які не курять, виділяють не менше ніж половину площі громад-

ських місць таких закладів, розміщеної так, щоб тютюновий дим туди не поширювався. На території для осіб, які не курять, персоналу й споживачам заборонено куріння будь-яких тютюнових виробів, а також розміщення попільниць. У разі відведення суб'єктом господарської діяльності спеціальних місць для куріння їх має бути обладнано витяжною вентиляцією або іншими засобами для видалення тютюнового диму. У куточку споживача треба розмістити наочну інформацію про розташування таких місць і про шкоду для здоров'я людини, яку наносить куріння тютюнових виробів [9].

Дослідивши ці два нормативні документи, ми дійшли висновку, що між нормами ч. 7 ст. 13 Закону № 2899 і п. 3.10 Правил № 219 є певне протиріччя: відповідно до першого документа, площа для курців не повинна перевищувати 10%, а другий «методом від зворотного» допускає використання для зазначених цілей половини площі закладу ресторанного господарства. На нашу думку, пріоритет мають норми Закону № 2899 як спеціального документа, ухваленого пізніше, який має вищу юридичну силу.

Ми вважаємо, що якщо «заправка» для кальяну містить тютюн (код УКТ ЗЕД 2403 11 00 00), то буде потрібна ліцензія, адже, згідно з ч. 13 ст. 15 Закону № 481, роздрібна торгівля тютюновими виробами може здійснюватися суб'єктами господарювання, у тому числі їх виробниками, за наявності у них ліцензій [10].

Об'єктом оподаткування акцизним податком, відповідно до норм ПКУ з роздрібною торгівлю, є операції з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (п. п. 213.1.9 п. 213.1 ст. 213 ПКУ).

Базою оподаткування є вартість (із податком на додану вартість) підакцизних товарів (п. п. 214.1.4 п. 214.1. ст. 214 ПКУ) [11].

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291, підприємства громадського харчування вартість використаних продуктів (сировини) для виготовлення страв і виробів за фактичною собівартістю в розрізі об'єктів витрат відображають на рахунку 23 «Виробництво» [12]. Витрати на управління виробництвом і на обслуговування виробничого процесу страв і виробів, відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318, відображаються на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» [13].

Тому, на нашу думку, для визначення роздрібною ціни такої послуги, як куріння за допомогою кальяну, до калькуляції витрат для надання такої послуги має бути включений акцизний пода-

ток із вартості (з податком на додану вартість) тютюну для кальяну та іншої підакцизної продукції (за її наявності). Ми згодні з думкою С.В. Бріка, що кальян належить до необоротних засобів, тому що його вартість становить здебільшого менше 6 тис. грн., а строк служби – понад один рік (пп. 14.1.138 ПКУ). Але скляну колбу до кальяну слід відносити до малоцінних необоротних активів, якщо підприємство визначить строк їх служби менше ніж один рік. У частині надання послуг із куріння кальяну на загальних підставах нараховують податкові зобов'язання [14, с. 177].

На підставі проведеного дослідження ми вважаємо, що рентабельність відкриття кальяної може бути різною – від 100% до 400%, залежно від спектру наданих послуг. Зазвичай ціна готового кальяну у 5–10 разів вище ціни інгредієнтів, які застосовуються для приготування кальяну, тому ми вважаємо, що рентабельність за правильної організації бізнесу має бути великою.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проаналізувавши сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства в Україні, можна стверджувати, що останнім часом на ринку України з'явилася велика кількість ресторанів, кафе та інших закладів нового формату. Кальянна – досить новий напрям у бізнесі, ніша в більшості міст ще має багато можливостей для розвитку, має суттєві переваги серед закладів ресторанного господарства, які класифікуються за формою та інтересами клієнтів. Відкриття кальяної має свої правові особливості та законодавчі обмеження. Але разом із перевагами існування кафе-кальянних недоліками є обмеженість клієнтської бази; наявність кальянщиків із великим досвідом роботи; пропаганда здорового способу життя; обов'язкове одержання ліцензії на роздрібну торгівлю тютюновими виробами; наявність спеціальних місць, відведених для куріння кальяну; порушення закону орендодавцем тощо.

Виходячи з того, що розвиток підприємств ресторанного господарства нового формату є перспективним, постає необхідність подальшого дослідження сучасного стану та напрямів активізації кальянного бізнесу в Україні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куріння кальяну: історія, традиції, особливості. URL: <https://ua.fiji-loungebar.com.ua/kurinnya-kalyanu-istoriya>.

2. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація. Київ: Держстандарт України, 2004. 24 с. URL: [www/URL:http://text.normativ.ua/doc2728.php](http://text.normativ.ua/doc2728.php).

3. Кононенко Т.П., Полстяна Н.В., Федак В.І. Сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства України. 2017. С. 304–312.

4. П'ятницька Г.Т., Найдюк В.С. Структурні трансформації у розвитку ресторанного господарства України: аспекти спеціалізації. 2017. Вип. 26. Ч. 1. С. 163–167.

5. Гросул В.А., Іванова Т.П. Тенденції сучасного розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні та Харківській області. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. Вип. 1(49). Т. 1. С. 143–149.

6. Анісімов Г., Жуков Є., Липовий Д. Аналіз стану мережі закладів ресторанного господарства адміністративних районів міста Харкова. *Trajectoriâ Nauki = Path of Science*. 2018. Vol. 4. № 1. С. 1001–1013.

7. Про заходи щодо попередження та зменшення вживання тютюнових виробів і їх шкідливого впливу на здоров'я населення: Закон України від 22.09.2005 № 2899-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/580-19> (дата звернення: 25.10.2018).

8. Національний стандарту № 2 «Оцінка нерухомого майна»: Постанова КМУ від 28.10.2004 № 1442 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1442-2004> (дата звернення: 25.10.2018).

9. Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства від 24.07.2002 № 219: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0680-02> (дата звернення: 25.10.2018).

10. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів: Закон України від 19.12.95 № 481/95 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/481/95> (дата звернення: 25.10.2018).

11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17> (дата звернення: 25.10.2018).

12. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291: Наказ Міністерства фінансів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0893-99> (дата звернення: 25.10.2018).

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку від 31.12.1999 № 318: Наказ Міністерства фінансів України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/z0027-00> (дата звернення: 25.10.2018).

14. Брік С.В. Особливості фінансового обліку та аудиту деяких нестандартних операцій у ресторанному бізнесі. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 12. С. 175–179.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ НЕЮ

### IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF PAYABLES AND METHODS OF HER MANAGEMENT

УДК 336.274.53:657

**Коновалова К.Т.**

студентка

Придніпровська академія  
будівництва та архітектури

**Макарова А.С.**

к.е.н., доцент кафедри обліку,

економіки і управління

персоналом підприємства

Придніпровська академія

будівництва та архітектури

*У статті розглянуто поняття кредиторської заборгованості, виявлено методи управління кредиторською заборгованістю, а також запропоновано і обґрунтовано напрями щодо вдосконалення її обліку з постачальниками (підрядниками) шляхом запровадження у документообіг розроблених аналітичних документів та використання елементів управління.*

**Ключові слова:** зобов'язання, кредиторська заборгованість, облікова політика, методи управління, грошові кошти.

*В статье рассмотрено понятие кредиторской задолженности, выявлены методы управления кредиторской задолженностью, а также предложены и обоснованы направ-*

*ления по совершенствованию ее учета с поставщиками (подрядчиками) путем введения в документооборот разработанных аналитических документов и использования элементов управления.*

**Ключевые слова:** обязательства, кредиторская задолженность, учетная политика, методы управления, денежные средства.

*Considered the concept of payables, methods of managing payables, as well proposed and substantiated the ways to improve accounting of payables by vendors (contractors) by including in work-flow developed analytical documents and the use of control elements.*

**Key words:** liabilities, account payable, accounting policy, management methods, cash.

**Постановка проблеми.** Дефіцит коштів в економіці і неплатоспроможність багатьох підприємств зробили питання роботи з кредиторами одними з головних і актуальних проблем сучасності.

Існує чимало недоліків платіжної політики підприємства, проте найбільш суттєвим є наявність простроченої кредиторської заборгованості, зокрема перед постачальниками та підрядниками. Несвоєчасне погашення цієї заборгованості спричиняє сплату штрафів, що негативно відображається на фінансовому стані підприємства. Крім того, затримка платежів постачальникам може створити підприємству імідж ненадійного партнера на ринку. Тому значну увагу в обліковому процесі необхідно приділяти відстеженню фактів виникнення та своєчасного погашення заборгованості за товарно-матеріальні цінності (послуги).

Як правило, основним джерелом погашення кредиторської заборгованості є виручка від реалізації, тому підприємству вкрай необхідно використовувати ефективні методи управління кредиторською заборгованістю, щоб надходження грошових сум від дебіторів передували в часі терміну погашення усіх видів заборгованості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності інформації про зобов'язання, а також принципи їх відображення визначені в П(С)БО 11, де «зобов'язання» трактується як заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, втілюючи в собі економічні вигоди [1].

Завданнями обліку зобов'язань є своєчасне, повне та правильне документальне оформлення й відображення на рахунках синтетичного і ана-

літичного обліку господарських операцій із виникнення та погашення кредиторської заборгованості, не допускаючи прострочок у платежах й уникаючи штрафних санкцій [2].

Питання управління кредиторською заборгованістю на підприємствах сьогодні набули значної актуальності та привертають увагу як науковців, так і практиків. Слід відзначити праці таких учених, як: Ф. Бутинець, М. Білик, Ю. Брігхем, Н. Ізмайлова, Є. Жуков, М. Лаврик, Д. Маршалл, А. Шеремет, Д. Шиян.

Ф. Бутинець у своїх працях розкриває сутність кредиторської заборгованості, вказуючи на те, що це сукупність всіх видів зобов'язань перед кредиторами [3]. Є. Жуков розглядає проблеми обліку кредиторської заборгованості на підприємстві. Н. Ізмайлова досліджує та обґрунтовує основні прийоми управління кредиторською заборгованістю, а саме: аналіз замовлень, оцінка реальної вартості наявної кредиторської заборгованості та оформлення розрахунків кредиторської заборгованості [4].

**Постановка завдання.** Метою статті є розроблення заходів щодо вдосконалення обліку кредиторської заборгованості підприємства перед постачальниками (підрядниками).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Господарська діяльність суб'єктів господарювання пов'язана з використанням коштів, що перебувають у безперервному кругообігу. У складі джерел коштів підприємства значну питому вагу займають позикові кошти, а саме кредиторська заборгованість. На фінансові результати підприємства та на господарську діяльність загалом має великий вплив саме кредиторська заборгованість. Для підвищення фінансової результативності всіх видів діяльності та забезпечення платоспроможності

підприємствам необхідно прискорити кругообіг оборотного капіталу, а для ефективного використання коштів підприємства необхідно навчитися правильно ними управляти.

Підприємства зобов'язані своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. За несвоєчасні розрахунки вони мають сплачувати штрафи і неустойки. Однак практика свідчить, що можливість уникнути майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків із партнерами. Несвоєчасність платежів викликає фінансові ускладнення у підприємств-кредиторів, негативно впливає на їхню господарську діяльність, а в підсумку й на економіку країни загалом [5].

На нашу думку, найважливішим із погляду управління є розподіл заборгованості підприємства за термінами погашення. Поділ заборгованості на довготермінову та поточну необхідний для оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства. Крім того, групують поточну заборгованість за термінами її виникнення, найчастіше виділяючи такі «вікові групи»: до 30 днів, від 31 до 90 днів; від 91 до 180 днів і більше півроку. Таке групування необхідне як для фінансового планування, так і для контролю, зокрема для своєчасного виявлення протермінованої, сумнівної та безнадійної заборгованості.

Саме тому для усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективного контролю над своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками (підрядниками) пропонується також удосконалити аналітичний облік розрахунків із ними, що полягає у впровадженні в облікову систему певного аналітичного документа, за допомогою якого будуть відображатися всі операції, які пропонується вести в розрізі кожного постачальника чи підрядника. Такий документ матиме назву «Відомості розрахунків із постачальниками (підрядниками)».

Форма запропонованої відомості будується так, щоб відобразити всі операції, які були здійснені підприємством із конкретним постачальником (підрядником) протягом року (отримання товарно-матеріальних цінностей (послуг) за конкретною поставкою; отримання передплати за конкретну поставку; оплата заборгованості за раніше отриману поставку, ін.).

Ведення цієї відомості дасть змогу спеціалісту, що відповідає за правильність та своєчасність розрахунків із постачальниками та підрядниками, щодня правильно планувати платіжний баланс і здійснювати своєчасне погашення кредиторської заборгованості.

Відомість розрахунків із постачальниками (підрядниками) буде містити інформацію про:

– конкретну поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг);

– умови продажу товарно-матеріальних цінностей (послуг), а саме форму цивільно-правового договору, згідно з яким здійснюється поставка, його номер та дату укладання;

– передплату за поставку товарно-матеріальних цінностей (послуг);

– фактичну заборгованість за даною поставкою;

– заборгованість за попередні поставки;

– дату та суму фактичного погашення заборгованості за конкретною поставкою;

– залишок несплаченої та наявності простроченої заборгованості певному постачальнику;

– інші умови щодо розрахунків із постачальниками (підрядниками).

Дана аналітична відомість розрахунків із постачальниками та підрядниками заповнюється на базі таких первинних документів, як: договір купівлі-продажу; платіжне доручення; акт приймання-передачі; накладна чи рахунок-фактура; авансовий звіт.

Відповідальність за ведення цієї відомості та прийняття рішень щодо розрахунків із постачальниками та підрядниками слід покласти на заступника головного бухгалтера чи найняти окремого бухгалтера, який буде займатися виключно контролем і оформленням даного документа.

Розроблений аналітичний документ доцільно вести протягом року, після чого він закривається та передається до архіву, де строк його збереження становить три роки. Залишки ж переносяться до новоствореного документа наступного звітного періоду.

Відповідальним за надання інформації щодо отримання від постачальників (підрядників) товарно-матеріальних цінностей (послуг) для заповнення вищевказаної аналітичної відомості є бухгалтер-матеріаліст. Щоб своєчасно надати первинні документи щодо отримання від постачальників (підрядників) товарно-матеріальних цінностей (послуг), можна розробити допоміжний документ, де буде міститися відповідна інформація, а саме «Журнал надходження товарно-матеріальних цінностей (послуг) від постачальників (підрядників)».

«Журнал надходження товарно-матеріальних цінностей та послуг від постачальників (підрядників)» оптимальніше буде вести у хронологічному порядку на кожну дату поставки. Цей документ буде містити інформацію щодо:

– дати поставки;

– документу поставки;

– коду постачальника;

– суми поставки та умови продажу.

Оформлений відповідним чином журнал бухгалтер-матеріаліст передає для обробки спеціалісту не пізніше наступного дня, коли цей журнал був створений, спеціалісту, який, своєю чергою, заповнює «Відомість розрахунків із постачальниками (підрядниками)». Після обробки журнали за певний календарний період зшиваються та пере-

даються до архіву, де зберігатимуться протягом трьох років.

Введення запропонованих аналітичних документів дасть змогу вдосконалити облік кредиторської заборгованості на підприємстві шляхом забезпечення контролю своєчасності розрахунків за кожною поставкою товарно-матеріальних цінностей, що, своєю чергою, підвищить рівень платіжної дисципліни підприємства.

Важливість управління кредиторською заборгованістю зумовлюється значною її часткою в поточних пасивах підприємства, а це, своєю чергою, впливає на динаміку показників платоспроможності та ліквідності, які відіграють не останню роль у формуванні репутації підприємства.

Для здійснення повного контролю над кредиторською заборгованістю підприємства необхідно вдосконалити аналітичний облік заборгованості. В обліку пропонується ввести аналітичні рахунки до субрахунку 631 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», а саме:

- 631/11 «Заборгованість за товари з майбутньою оплатою»;
- 631/12 «Заборгованість за роботи та послуги з майбутньою оплатою»;
- 631/21 «Заборгованість за товари, відстрочена»;
- 631/22 «Заборгованість за роботи і послуги, відстрочена»;
- 631/31 «Прострочена заборгованість за товари»;
- 631/32 «Прострочена заборгованість за роботи та послуги»;
- 632/11 «Заборгованість за товари, роботи, послуги з іноземними постачальниками з майбутньою оплатою»;
- 632/21 «Заборгованість за товари, роботи, послуги з іноземними постачальниками, відстрочена», 632/31;
- «Заборгованість за товари, роботи, послуги з іноземними постачальниками, прострочена».

Саме за допомогою вищевказаних рахунків відстежуються кредиторська заборгованість, терміни її погашення.

Важливим елементом управління кредиторською заборгованістю є правильний та своєчасний її аналіз, тому керівництво підприємства повинне мати оперативну та об'єктивну інформацію щодо стану кредиторської заборгованості, яка формується в системі бухгалтерського обліку. Основними джерелами формування такої інформації є: баланс підприємства, звіт про фінансові результати, примітки до річної фінансової звітності, первинні документи, журнали, в яких відображається рух відповідних платежів, а також розрахункові відомості про нарахування заробітної плати. Необхідно також проводити аудит кредиторської заборгованості, результати якого дадуть

можливість визначити всі відхилення в структурі заборгованості, розробити заходи щодо її регулювання, адже вона негативно впливає на діяльність підприємства.

Лише на підставі об'єктивної та своєчасної інформації можна прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо подальшого планування та контролю заборгованості.

Важливою ділянкою роботи для бухгалтера є управління кредиторською заборгованістю, яке передбачає:

- обґрунтування можливості виникнення кредиторської заборгованості;
- оптимальне визначення політики надання кредиту для різних груп постачальників і видів продукції;
- обов'язковий контроль розрахунків із кредиторами за відстрочену або прострочену заборгованість та вивчення причин недотримання договірної дисципліни;
- своєчасне визначення прийомів прискорення обігу оборотних активів і зменшення безнадійних боргів;
- забезпечення умов продажів, що гарантують надходження грошових коштів;
- прогноз надходжень грошових коштів від кредиторів.

Якщо будуть дотримуватися всі ці заходи і підприємство буде приділяти належну увагу кредиторській заборгованості за товари, роботи і послуги, а особливо поліпшенню й удосконаленню її обліку, це буде позитивно відобразитися на діяльності підприємства у цілому.

Отже, ефективне управління на підприємстві кредиторською заборгованістю дасть змогу не лише оптимізувати фінансовий стан, а й забезпечить високі темпи виробництва та конкурентоспроможності.

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

Отже, кредиторська заборгованість є важливим елементом складного механізму підприємства. Саме тому визначенню та вивченню цієї категорії необхідно приділяти велику увагу, адже від прийнятих сьогодні рішень залежать стан та перспективи розвитку підприємства завтра.

Кредиторська заборгованість дає змогу підприємству тимчасово користуватися запозиченими коштами, але, з іншого боку, зменшує показники платоспроможності й ліквідності. Ефективне управління кредиторською заборгованістю дає можливість усунути негативні наслідки її наявності.

Таким чином, запропоноване вдосконалення об'єднає всю інформацію про кредиторську заборгованість, зробить її цілісною і дасть змогу користувачам, зокрема керівнику підприємства, отримати повну інформацію щодо стану заборгованості перед кредиторами за отримані товари та послуги, надані роботи.

Використання цих нововведень стало б вагомою зміною обліку розрахунків із постачальниками та з кожним підприємством окремо на кінець звітного періоду. Таким чином, вищевикладені пропозиції будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, зниженню кредиторської заборгованості і зміцненню фінансового стану підприємства.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення заходів щодо вдосконалення системи аналітичного обліку підприємства та більш детальне обґрунтування методів управління заборгованістю з метою приведення її обсягу, структури та якісних характеристик до прийнятних параметрів для ефективного функціонування підприємства та підтримки в належному стані його платоспроможності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зобов'язання: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11, затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31.01.00 № 20, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Бухгалтерский учет в Украине / под ред. А. Коваленко. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 528 с.
3. Організація бухгалтерського обліку / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: Рута, 2002. 592 с.
4. Измайлова Н.В. Стан та тенденції дебіторської та кредиторської заборгованості: макроекономічний аспект. Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 4. С. 12–17.
5. Власюк Н.І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Львів: Магнолія, 2006.

## МЕТОДИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ І ВИДАТКІВ СУБ'ЄКТІВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

### ACCOUNTING METHODS FOR REVENUES AND EXPENDITURES IN PUBLIC SECTOR

*У статті проаналізовано методи бухгалтерського обліку доходів і видатків у державному секторі. Наведено порівняльну характеристику застосування касового методу та методу нарахування у бухгалтерському обліку країн світу. Розглянуто питання регулювання обліку доходів і видатків в обліковій політиці суб'єктів державного сектору.*

**Ключові слова:** облік, державний сектор, видатки, метод нарахування, облікова політика.

*В статье проанализированы методы бухгалтерского учета доходов и расходов в государственном секторе. Приведена сравнительная характеристика применения кассового метода и метода начисления в бухгалтерском учете стран мира. Рассмотрены вопросы регулирования учета доходов и расходов в учетной политике субъектов государственного сектора.*

*трени вопросы регулирования учета доходов и расходов в учетной политике субъектов государственного сектора.*

**Ключевые слова:** учет, государственный сектор, расходы, метод начисления, учетная политика.

*The article discusses features of public sector accounting of the revenues and expenditures. The comparative description of the application of the cash method and the method of accrual accounting in the countries of the world is given. Also, the issue of regulation of accounting for revenues and expenditures in the accounting policies of public sector entities was analyzed.*

**Key words:** accounting, public sector, expenditures, accrual accounting, accounting policies.

УДК 657:336.1

Кугай І.В.

аспірант

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

**Постановка проблеми.** Сучасний бухгалтерський облік доходів і видатків у державному секторі ґрунтується на застосуванні досліджень багатьох учених-економістів протягом історичного розвитку суспільства. Нині здобутки дослідників узагальнено та є основою практичних документів з обліку в державному секторі. Зараз ведення бухгалтерського обліку доходів і видатків здійснюється згідно з положеннями міжнародних (МСБОДС 23 «Дохід від необмінних операцій (податки та трансферти)», 9 «Дохід від операцій обміну» та ін.) та національних (НП(С)БОДС 124 «Доходи», 135 «Витрати», 101 «Подання фінансової звітності» тощо) стандартів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні теоретичні аспекти доходів і видатків бюджетних установ розкрито у роботах таких

сучасних вітчизняних науковців, як В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик, Т.Г. Затонацька, В.О. Сизоненко та ін. Методика та організація бухгалтерського обліку та складання звітності у бюджетних установах відображені у працях таких учених, як: М.І. Бондар, Р.Т. Джога, Є.В. Калюга, О.О. Канцуров, Л.М. Кіндрацька, Т.Д. Косова, Л.Г. Ловінська, Т.Г. Мельник, М.Г. Михайлов, С.В. Свірко, В.І. Стоян, Н.І. Сушко, М.І. Телегунь, Є.А. Феценко, Є.Ю. Шара, В.Г. Швець та ін. Проте необхідно розглянути світовий досвід обліку доходів і видатків та можливості його застосування в Україні.

**Постановка завдання.** Мета статті – розглянути підходи до обліку доходів і видатків у зарубіжних країнах, використання касового методу і методу нарахування та тенденції розвитку бухгалтерського обліку в державному секторі.



**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Бухгалтерський облік та бюджетні системи на всіх державних рівнях та суб'єктах державного сектору в Європі зазнали суттєвих реформ у рамках становлення нового державного управління, а в урядах та у суб'єктів державного сектора по всій Європі запроваджено значну кількість методів бухгалтерського обліку та аудиту. Як наслідок, гармонізація обліку державного сектору в державах – членах Європейського Союзу була включена до політичного порядку денного ЄС.

Саме тому необхідно здійснити синтез сучасних методів бухгалтерського обліку та аудиту в окремих європейських країнах, а також аналіз основних викликів, пов'язаних із бухгалтерським обліком державного сектору.

Через постійні коливання в економічному розвитку держав відзначається особлива актуальність питання прозорості та корисності інструментів управління, що дають змогу приймати раціональні рішення у сфері державного сектору. Досягнення ефективності та результативності у використанні бюджетних коштів є ключовим моментом у державному управлінні, особливо тому, що жорстка економія та скорочення бюджету вводять обмеження на державні фінансові ресурси.

Прозоре та економічно раціональне управління державними ресурсами вимагає надійної, зрозумілої, порівняльної, корисної та доступної фінансової звітності, що відповідає вимогам та якісним характеристикам бухгалтерського обліку. Як зазначає Міжнародний консорціум з управління державними фінансами (ICGFM), аудиторський звіт та щорічні фінансові звіти забезпечують наявність суттєвих фінансових даних, необхідних для підзвітності та прийняття обґрунтованих рішень як громадянами, так і їхніми представниками.

У цьому контексті в державному секторі з'являються три широкі перспективи фінансових інформаційних систем та підзвітності:

- фінансова звітність, отримана із системи обліку, основними результатами якої є фінансові звіти;
- бюджетна звітність, яка дає змогу контролювати та моніторити використання бюджетних коштів і перевіряти, чи відповідає це використання затвердженому бюджету;
- національні рахунки, розроблені відповідно до національних критеріїв обліку (наприклад, Європейська система національних та регіональних рахунків (ESA) або Інструкція з статистики державних фінансів, видана Міжнародним валютним фондом).

Система бухгалтерського обліку базується на принципах обліку, які включають основи та правила, прийняті під час підготовки та подання фінансових звітів суб'єкта господарювання. Хоча принцип нарахування бухгалтерського обліку є

загальноприйнятим у приватному секторі, у практиці державного управління існує значна кількість методів. Метод нарахування та касовий метод бухгалтерського обліку є протилежними полюсами спектру, між якими розробляються модифікований метод нарахування та модифікований касовий метод. Різниця між цими методами полягає у часі, протягом якого через операції збільшуються доходи та витрати, а також виборі активів та зобов'язань, що мають бути відображені у фінансових звітах.

Наприклад, за допомогою методів обліку визначаємо, які активи та зобов'язання повинні бути відображені в балансі; коли операції, що впливають на зміну грошових коштів, повинні бути зареєстровані; які операції, що не впливають на грошові кошти, повинні бути зареєстровані й як оцінювати активи та зобов'язання та їхні чисті зміни.

Із цієї причини важливо зрозуміти вплив застосування альтернативних критеріїв на фінансові звіти, особливо на фінансові показники та фінансові умови. Вибір методу обліку викликає значні відмінності у власне системах бухгалтерського обліку та, без сумніву, вводить облікову різноманітність.

Загальні засади ведення бухгалтерського обліку в кожній бюджетній установі мають бути визначені в обліковій політиці. Облікова політика бюджетної установи є основою внутрішнього регулювання бухгалтерського обліку, і для надання нормативного статусу її формують та запроваджують наказом про облікову політику. А міжнародні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі, а саме МСБОДС 3 «Чистий надлишок або дефіцит за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці», розкривають зміст облікової політики як конкретних принципів, основ, домовленостей, правил та процедур, прийнятих суб'єктом господарювання для складання та подання фінансових звітів. Бачимо, що в міжнародній практиці поняття є ширшим, проте і вітчизняний, і міжнародний варіанти сходяться до однієї загальної схожої думки (табл. 1).

Ведення бухгалтерського обліку за методом нарахування визнає наслідки господарських операцій за фінансовим станом та показниками діяльності суб'єктів господарювання на момент їх виникнення з урахуванням усіх активів і зобов'язань, а також доходів та витрат. Таким чином, нарахування забезпечує точну та достовірну інформацію про активи, зобов'язання і власний капітал, фіксуючи довгострокові наслідки поточних рішень. Це також дає змогу вимірювати вартість надання товарів та послуг і, таким чином, сприяє кращому розподілу та управлінню державними ресурсами.

У літературі багато прихильників ведення бухгалтерського обліку за методом нарахування, які стверджують, що фінансові звіти, складені

**Порівняльна характеристика регулювання питання доходів і видатків в облікових політиках суб'єктів державного сектору різних країн**

	Франція	Велика Британія	США	Канада
Стандарти, що регулюють бухгалтерський облік у державному секторі різних країн	Міжнародні Стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі (IPSAS)  Стандарти обліку органів держ. управління Франції	Загальноприйняті принципи бух. обліку (UK GAAP)	Положення федеральних фінансово-бухгалтерських стандартів (Statement of Federal Financial Accounting Standards (SFFAS))	Стандарти бухгалтерського обліку для бюджетних організацій Канади (Canadian Public Sector Accounting Standards for Government Org.)
Розділ, що відображає основні засади облікової політики	Примітка. Облікові політики Note. Accounting Policies	Примітки до звітності Notes to the Accounts	Примітка 1. Короткий виклад основних принципів обліку Note 1. Summary of Significant Accounting Policies	Облікова політика Accounting Policy
Особливості відображення доходів і видатків в обліковій політиці	Доходи: суверенний; за договором; від аукціонів; сегмента. А також: інтервенції, доходи майбутніх періодів. Витрати визнаються, коли були здійснені.	Доходи консолідованого фонду, податки до відшкодування, інші доходи. Адміністративні витрати, витрати на відшкодування завданих збитків, умовні витрати.	Зміни в оцінках. Доходи від продажу (Exchange (earned) revenue), небіржові доходи Nonexchange revenue). Окремо від загальнодержавних доходів відображаються спеціально визначені доходи. Видатки за напрямками, на забезпечення платежів, гарантій.	За принципом нарахування: – Асигнування уряду – Доходи від податку на прибуток – Інші доходи – Доходи, акумульовані для виплати державним корпораціям, комісіям, або установам, повинні бути відображені як кредиторська заборгованість і не включені до доходів.

Джерело: складено автором на основі даних [6–10]

на основі згаданого методу, містять більш повну інформацію порівняно з касовим методом. Тим не менше є дослідники, які висвітлюють методологічні, концептуальні та практичні перешкоди, пов'язані з упровадженням обліку нарахувань у державному секторі [11].

В останні роки впровадження методу нарахування у бухгалтерському обліку суб'єктів держав-

ного сектору є одним із наріжних каменів у реформах державного управління фінансами, оскільки, як очікується, ця зміна мала б позитивний вплив на відповідальність та прийняття рішень (PwC). Міжнародні організації, такі як Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) або Міжнародний валютний фонд (МВФ), рекомендують здійснювати бухгалтерський облік за методом нарахування у зв'язку з тим, що облік за методом нарахування забезпечує надання досконалішої інформації для прийняття якісних рішень, оскільки дає змогу зосередитися на повній вартості програм та послуг.

Однак згідно з дослідженням, проведеним PwC (2015), яке охоплює сектори загального державного управління 150 країн, практика ведення обліку за касовим методом використовується приблизно половиною (48%), а друга половина (52%) використовує метод нарахування або модифікований метод нарахування. У цій же доповіді підкреслюється, що 49% європейських країн уже перейшли до ведення бухгалтерського обліку за методом нарахування і ще 20% перейде до цього протягом наступних п'яти років.

У цій загальній тенденції до застосування методу нарахування в деяких країнах були прийняті системи, які показують поступове перетворення з менш технічно складних до більш складних

Таблиця 2

**Методи ведення бухгалтерського обліку у секторі загального державного управління країн Європи [11]**

№	Країна	Метод ведення обліку
1	Австрія	Нарахування
2	Бельгія	Нарахування
3	Данія	Нарахування
4	Фінляндія	Нарахування
5	Франція	Нарахування
6	Німеччина	Модифікований касовий
7	Греція	Модифікований касовий
8	Італія	Модифікований касовий + нарахування
9	Нідерланди	Модифікований касовий
10	Португалія	Нарахування
11	Швеція	Нарахування
12	Швейцарія	Нарахування
13	Великобританія	Нарахування

рівнів. Наприклад, вони можуть слідувати такому шляху змін, де відбувається перехід від модифікованого методу нарахування до повного методу нарахування. Водночас під час переходу від використання касового методу до методу нарахувань існують випадки, коли використовується модифікований метод нарахування без урахування деяких довгострокових активів.

У секторах загального державного управління в Європі забезпечують багатогранну практику бухгалтерського обліку, де різні методи застосовуються на різних рівнях влади в усіх європейських країнах.

На рівні сектору загального державного управління все ще існують системи бухгалтерського обліку, в яких касовий метод або модифікований касовий метод не були замінені. Німеччина, Греція та Нідерланди використовують переважно модифікований касовий метод, хоча для органів місцевого самоврядування спостерігається поєднання касового методу з методом нарахування. Наприклад, органи місцевого самоврядування деяких земель (Länder) у Німеччині впровадили повний метод нарахування, а центральний уряд продовжує використовувати касовий метод обліку.

У регіональних органах управління існують важливі відмінності, навіть в одній країні, наприклад в Іспанії, у межах повноважень регіональних органів управління вирішувати питання щодо системи бухгалтерського обліку [11].

Директива 2011/85/ЄС від 8 листопада 2011 р. підкреслює важливість наявності фінансових даних (отриманих відповідно до принципів Європейської системи рахунків), які повинні бути оновлені для забезпечення прозорості та належного функціонування бюджетної системи Європейського Союзу.

Така прозорість і надійність мають велике значення для досягнення макроекономічної і бюджетної дисципліни, що є обов'язком держав-членів відповідно до Договору про функціонування Європейського Союзу (TFEU). Директива визначає, що «застосування вичерпних і надійних методів обліку є обов'язковою умовою для отримання високоякісних статистичних даних, які можна порівняти з даними різних держав-членів» [5].

Німецька федеральна структура виглядає так: Федерація, землі і муніципалітети. Процес складання бюджету Федерації і федеральних земель поділяється на доходи та витрати і ґрунтується на положеннях Основного закону Федеративної Республіки Німеччини (ст. ст. 109–115), а також Закону про бюджетні принципи (Haushaltsgrundsatzgesetzes, або HGrG). Згідно із цим Законом, державний облік може вестися касовим методом і методом нарахування. Практика бухгалтерського обліку відрізняється у федеральних землях. Деякі федеральні землі вирішили

прийняти метод нарахування, інші ж вважають за краще вести облік за касовим. Проте хоча більшість федеральних земель вирішила перейти до обліку за методом нарахування, процес реформ ще не завершений (Ernst & Young).

Австрійський центральний уряд використовує модифікований облік за методом нарахування, а рівень місцевого самоврядування працює зі змінним касовим методом. У 2007 і 2009 рр. Австрійський федеральний парламент прийняв велику реформу бюджету. Перший етап реформи, реалізований у 2009 р. – введення середньострокових витрат. Другий етап передбачає впровадження методу нарахування. Федеральний уряд застосовує Закон про бухгалтерський облік, тоді як землі та муніципалітети повинні відповідати Правилам бюджету і рахунків.

Іспанія використовує модифікований касовий метод обліку на місцевому рівні, а також на центральному рівні. Як і в більшості країн континентальної Європи, іспанські стандарти бухгалтерського обліку визначаються законом. Сучасне становище державного обліку в Іспанії є результатом реформ, початих із кінця 70-х років завдяки зміні політики після тривалого періоду диктатури. Вступ Іспанії до Європейського Союзу сприяв уведенню низки реформ. Новий план рахунків визначає нові принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Мета полягає у тому, щоб адаптувати облік у державному секторі з принципами бухгалтерського обліку, які діють у приватному секторі. Цей план рахунків показує поточну модель звітності державного обліку, визначає принципи бухгалтерського обліку для бюджету і фінансового обліку, а також форми й змісту фінансової звітності, які включені до річної звітності.

Ідея методу нарахування обліку була введена в 1988 р. у Фінляндії (OECD), і країна використовує цей метод обліку для заповнення річної бухгалтерської звітності. Фінляндія готує консолідовану фінансову звітність відповідно до принципів нарахування. Фінська влада повністю використовує метод нарахування [6].

У Франції система обліку для центральних і місцевих державних утворень застосовує принцип нарахування. Сучасна французька система обліку в державному секторі аналогічна тій, що діє в приватному.

В Італії центральний уряд використовує касовий метод і метод нарахування. Місцеві органи влади також об'єднують системи обліку обома методами. Бюджети засновані на основі врахування принципу нарахування, а річна бухгалтерська звітність устанавлюються відповідно до принципів касового методу обліку [7].

У системі бухгалтерського обліку Румунії використовується модифікований метод нара-

хування. Він не може бути кваліфікований як цілісний метод нарахування, оскільки в ньому відсутня низка елементів, необхідних для цієї системи. Дійсно, всі основні засоби не підлягають амортизації, амортизація матеріальних активів не є обов'язковою. Правила обліку є однаковими для всіх державних установ центральних і місцевих органів влади та соціального забезпечення. Всі державні установи в Румунії використовують унікальний план рахунків, унікальну бюджетну класифікацію та унікальну модель для подання фінансової звітності. З моменту вступу Румунії до Європейського Союзу державні фінанси країни є одним із головних державних пріоритетів. Облік у Румунії строго керується директивами Європейського Союзу.

У Великобританії також використовується метод обліку за методом нарахування. У 1995 р. британський уряд розпочав облікову реформу з метою створити систему, засновану на методі нарахувань. Ця реформа спрямована на більш ефективно управління і підвищення відповідальності міністерств.

У Словаччині центральний уряд, а також місцеві органи влади використовують метод нарахування. Словенія використовує модифікований касовий метод обліку, який містить деякі елементи, пов'язані з методом нарахування, такі як дебетові рахунки [8; 9].

Різноманітність систем обліку можна спостерігати як між різними державами, так і всередині країн. Тоді як деякі країни активно прагнуть модернізувати свої методи обліку, інші все ще використовують більш традиційні системи обліку [10]. Таким чином, якщо деякі держави, такі як Бельгія, Естонія, Франція, Литва, Португалія, Румунія, Великобританія, Словаччина та Швеція, ведуть облік за методом нарахування на всіх рівнях влади, то інші, як і раніше, працюють за касовим методом.

**Висновки з проведеного дослідження.** Бухгалтерський облік доходів і видатків бюджетних установ у зарубіжних країнах також відрізняється методами обліку витрат та напрямками розвитку. Загалом за програмами модернізації та гармонізації обліку країни налагоджують використання методу нарахування або створюють модифікований метод нарахування. Однак значна кількість інших продовжує застосовувати касовий метод, що унеможливорює всезагальний розвиток обліку видатків у державному секторі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Supriya Guru Public Expenditure: Meaning, Importance, Classification and Other Details. URL: <http://www.yourarticlelibrary.com/economics/public-expenditure-meaning-importance-classification-and-other-details/38100/>.
2. Organisation for Economic Cooperation and Development (1993). Accounting for what? The value of accrual accounting to the public sector, PUMA, Paris.
3. Norvald Monsen Public Sector Accounting: Democratic control of public money by using administrative cameralistics / Norwegian School of Economics and Business Administration Department of Accounting, Auditing and Law. January 2010.
4. James L. Chan International Public Sector Accounting Standards: conceptual and institutional issues. URL: <http://jameschan.com/papers/Chan2008IPSAS3.pdf>.
5. Sabrina Bellanca, Loredana Cultrera & Guillaume Vermeylen Analysis of Public Accounting Systems in the European Union. Research in World Economy. 2015. Vol. 6. № 3.
6. Salme Nasi, Jukka Pellinen Janne Jarvinen, Tapani Rahko. Developing Public Sector Cost Accounting Systems—Case Finnish Defence Forces. Journal of Modern Accounting and Auditing. 2011. Vol. 7. № 2. P. 97–110.
7. Adriana Bruno. Harmonizing Budgeting and Accounting: The Case of Italy. Open Journal of Accounting. 2014. № 3. P. 38–44.
8. Jovanović Tatjana. Should Slovenia Transform the Accounting in Public Sector? International Public Administration Review. 2015. Vol. 13. № 3–4.
9. Jovanović Tatjana. Public Sector Accounting in Slovenia and Croatia. HKJU – CCPA. 2015. № 15(4). P. 791–814.
10. Noel Hyndman, Mariannunziata Liguori. Public Sector Reforms: Changing Contours on an NPM Landscape. Financial Accountability & Management. 2016. № 32(1). P. 0267–4424.
11. Brusca I., Caperchione E., Cohen S., Manes-Rossi F. (2018). IPSAS, EPSAS and Other Challenges in European Public Sector Accounting and Auditing. In: Ongaro E., Van Thiel S. (eds) The Palgrave Handbook of Public Administration and Management in Europe. Palgrave Macmillan, London.
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи». URL: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=83023&stind=11](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=83023&stind=11).
13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 9 «Дохід від операцій обміну». URL: [www.minfin.gov.ua/document/81055/9a.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/81055/9a.pdf).
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку для державного сектору 23 «Дохід від необмінних операцій (податки та трансферти)». URL: [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=80965&cat\\_id=83024](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=80965&cat_id=83024).

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРОСТРОЧЕНОЇ КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

### SPECIAL ASPECTS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OVERDUE ACCOUNTS PAYABLE ACCOUNTING

У статті досліджено економічну сутність зобов'язань згідно з НПСБОДС 128 «Зобов'язання» та МСБОДС 19 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи». Визначено сутність простроченої кредиторської заборгованості та запропоновано класифікувати її за видами: заборгованість, яка виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу; заборгованість, строк позовної давності якої минув (більше трьох років). Досліджено методологічні засади бухгалтерського та аналітичного обліку зобов'язань закладів вищої освіти, у тому числі простроченої кредиторської заборгованості. Розроблено форму аналітичного рахунку для обліку простроченої кредиторської заборгованості. Досліджено порядок відображення простроченої кредиторської заборгованості у фінансовій та бюджетній звітності.

**Ключові слова:** зобов'язання, кредиторська заборгованість, суб'єкт державного сектору, бухгалтерський облік, аналітичний облік, фінансова та бюджетна звітність.

В статье исследована экономическая сущность обязательств по НП(С)БУГС 128 «Обязательства» и МСБУГС 19 «Обеспечения, непредвиденные обязательства и непредвиденные активы». Определена сущность просроченной кредиторской задолженности и предложено классифицировать ее по видам: задолженность, возникающая на 30-й день после окончания срока обязательного платежа; задолженность, срок исковой давности которой истек (более трех лет). Исследованы

методологические основы бухгалтерского и аналитического учета обязательств высших учебных заведений, в том числе просроченной кредиторской задолженности. Разработана форма аналитического счета для учета просроченной кредиторской задолженности. Исследован порядок отражения просроченной кредиторской задолженности в формах финансовой и бюджетной отчетности.

**Ключевые слова:** обязательства, кредиторская задолженность, субъект государственного сектора, бухгалтерский учет, аналитический учет, финансовая и бюджетная отчетность.

The article discusses the economic essence of the liabilities according to National Accountancy Standards 128 "Liabilities" and International Accountancy Standards 19 "Provisions, contingent liabilities and contingent assets" are studied. The essence of the outstanding payables is determined and it is proposed to classify it by types: an indebtedness that arises on the 30th day after the expiration of the mandatory payment period; an indebtedness, the limitation period of which has expired (more than three years). The methodological principles of accounting and analytical accounting of higher education institutions obligations are explored, including overdue accounts payable. The form of the analytical account to calculate overdue accounts payable is developed. The displaying overdue payables in financial and budgetary reporting is explored.

**Key words:** liabilities, payables, public sector entity, accounting, analytical accounting, financial and budgetary reporting.

УДК 657.1:658.115

**Ларікова Т.В.**

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах несприятливого економічного середовища в Україні особливої актуальності набуває проблема забезпечення фінансової стабільності та підвищення ефективності діяльності суб'єктів державного сектору. Поліпшення фінансового стану залежить від зменшення обсягів зобов'язань або належного їх виконання перед кредиторами.

За даними МОН [2], із кожним роком обсяги кредиторської заборгованості в закладах вищої освіти (далі – ЗВО) постійно зростають. Ураховуючи, що суб'єкти державного сектору не можуть своєчасно та в повному обсязі розраховуватися за власними зобов'язаннями у зв'язку з нестачею бюджетних коштів, збільшуються обсяги простроченої кредиторської заборгованості.

Під час виникнення кредиторської заборгованості часто виникають ризики, які зумовлені обставинами, що склалися у процесі проведення взаємних розрахунків між обома сторонами. Для успішного ведення статутної діяльності і недопущення ризиків необхідно мати повну й усебічну

інформацію, яку отримують за допомогою даних бухгалтерського та аналітичного обліку.

З огляду на вказане, виникає потреба у дослідженні методологічних засад бухгалтерського та аналітичного обліку простроченої кредиторської заборгованості, яка виникає в закладах вищої освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблемні питання обліку кредиторської заборгованості в бюджетних установах досліджувалися такими вченими, як: С.В. Свірко (акцентувала роль бюджетного обліку як базового складника підсистеми інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління державними фінансами України) [14]; Н.І. Сушко (досліджувала інформаційне забезпечення зобов'язань за доходами державного бюджету в контексті модернізації системи управління державними фінансами) [15]; О.В. Кравченко (досліджувала теоретичні та облікові аспекти зобов'язання бюджетних установ) [3]; Г.В. Янчук та ін. вивчали теоретичні аспекти обліку зобов'язань бюджетних установ у контексті змін наказів Державної казначейської служби України [18].

Також у процесі реформування бухгалтерського обліку в Україні методологічні засади бухгалтерського обліку зобов'язань розглядали такі вчені, як Т.І. Єфименко, В.М. Жук та Л.Г. Ловінська [1].

Згадані питання розглядалися дослідниками лише в загальнотеоретичному аспекті обліку зобов'язань без виділення наявних проблем та їх вирішення щодо обліку простроченої кредиторської заборгованості, що й зумовило актуальність цього дослідження.

**Постановка завдання.** У статті потрібно дослідити методологічні засади бухгалтерського та аналітичного обліку простроченої кредиторської заборгованості, яка виникає в закладах вищої освіти, за вимогами НП(С)БОДС і МСБОДС, визначити проблемні аспекти та запропонувати шляхи їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Методологічні засади бухгалтерського обліку починаються з визнання та оцінки зобов'язань. Порядок формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання в установах державного сектору, у тому числі закладах вищої освіти, регулюють такі документи: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 128 «Зобов'язання» (далі – НП(С)БОДС 128) [5], Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 19 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» (далі – МСБОДС) [4].

Відповідно до п. 18 МСБОДС 19, зобов'язання – це теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди або потенціал корисності [4].

У НП(С)БОДС 128 відсутня термінологія цього поняття, оскільки економічна сутність зобов'язань визначена п. 4 розд. 1 НП(С)БОДС 101, а саме: зобов'язання – це заборгованість суб'єкта державного сектору, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів суб'єкта державного сектору, що втілюють у собі економічні вигоди або потенціал корисності.

Порядок бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості, у тому числі простроченої, суб'єктів державного сектору регулюється Порядком бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань (далі – Порядок № 372) [7].

Під час відображення в обліку простроченої кредиторської заборгованості суб'єктів державного сектору важливим є встановлення єдиних підходів до її економічної сутності та видів.

Кредиторською заборгованістю є сума заборгованості кредиторів установи на певну дату. Відповідно до Порядку № 372, кредиторська забор-

гованість поділяється на такі види: прострочена кредиторська заборгованість; заборгованість, строк позовної давності якої минув. Зміст цих понять наведено нижче:

– кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув, – прострочена кредиторська заборгованість, щодо якої кредитором утрачено право звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу;

– прострочена кредиторська заборгованість – сума кредиторської заборгованості, що виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу згідно з укладеними договорами або якщо дата платежу не визначена після отримання підтвердних документів за отримані товари, виконані роботи, надані послуги.

Варто зауважити, що в Порядку № 372 не визначено максимальний строк позовної давності, закінчення якого є підставою для списання кредиторської заборгованості з балансу. У цьому контексті особливого значення набувають відстеження строків виникнення заборгованості та обчислення строків позовної давності.

Поняття та види позовної давності, конкретні строки, у межах яких особа може звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу, визначено гл. 19 ЦКУ [17]. Так, загальнопозовна давність, згідно зі ст. 257 ЦКУ, установлена тривалістю у три роки. Тобто кредитори мають у своєму розпорядженні три роки, щоб відстояти свої позиції та домогтися повернення боргів. Після завершення позовного терміну прострочена кредиторська заборгованість має бути списана з балансу.

Таким чином, варто уточнити зміст поняття «кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув» – це заборгованість, строк позовної давності якої минув, що перевищує три роки і щодо якої кредитором втрачено право звернутися до суду з вимогою про захист свого цивільного права або інтересу, що є підставою для її списання.

Підсумовуючи, узагальнимо, що прострочену кредиторську заборгованість суб'єктів державного сектору, у тому числі для ЗВО, можна класифікувати за такими видами: заборгованість, яка виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу; заборгованість, строк позовної давності якої минув (більше трьох років).

Основну частку зобов'язань у ЗВО займає поточна кредиторська заборгованість. Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31.12.2013 № 1203, для обліку поточної кредиторської заборгованості призначено такі рахунки: 61 «Поточна заборгованість за кредитами та позиками», 62 «Розрахунки за товари, роботи, послуги», 63 «Розрахунки за податками і зборами», 64 «Інші поточні зобов'язання», 65 «Розрахунки з оплати праці», 66 «Зобов'язання за внутрішніми розрахунками» [6].

Основною статтею поточних зобов'язань у ЗВО є інші поточні зобов'язання, які обліковуються за рахунком 64 «Інші поточні зобов'язання розпорядників бюджетних коштів», зокрема на субрахунку 6415 «Розрахунки з іншими кредиторами», на якому ведеться облік розрахунків з іншими кредиторами, а також з аспірантами, студентами за користування гуртожитком тощо.

Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами від 29.12.2015 № 1219 не визначено порядок віднесення поточної кредиторської заборгованості до простроченої кредиторської заборгованості [12].

Тож до субрахунків кредиторської заборгованості, у тому числі до субрахунку 6415, потрібно відкривати аналітичні рахунки за видами кредиторів та строком позовної давності якої минув. Для цього потрібно вести аналітичний облік шляхом розбиття субрахунків на аналітичні рахунки, які повинні відображати інформацію окремо за їх видами, датами їх утворення та іншими даними.

Форму аналітичних рахунків, зокрема для обліку зобов'язань, запропоновано докторантом Н.І. Сушко у статті «Розроблення робочого плану рахунків», де аналітичними складниками об'єктів обліку є: вид коштів; КПКВК; КЕКВ [16].

Аналітичні рахунки повинні включати інформацію, яка потрібна для заповнення облікових та аналітичних реєстрів бухгалтерського обліку з метою систематизації їх даних у форми фінансової та бюджетної звітності.

Відповідно до Наказу МФУ «Про затвердження типових форм меморіальних ордерів, інших облікових реєстрів суб'єктів державного сектору та порядку їх складання», за розрахунками з кредиторами формується меморіальний ордер № 6 «Накопичувальна відомість за розрахунками з кредиторами». У накопичувальній відомості ведеться облік розрахунків із різними підприємствами, установами та організаціями, які є кредиторами суб'єкта державного сектору. Відомість складається окремо за кожним кредитором та в розрізі кодів економічної класифікації видатків. Записи у накопичувальній відомості здійснюються за кожною операцією, що підтверджена документом, оформленим відповідно до законодавства [11].

У меморіальному ордері фіксується інформація за такими складниками: КЕКВ, назва підприємства, залишки на початок, окремо обороти за дебетом і кредитом субрахунків, залишки на кінець та загальна сума оборотів за меморіальним ордером. Відомість складається окремо за субрахунками 6211 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» та 6415 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Операції за розрахунками з кредиторами, що здійснюються за рахунок коштів спеціального фонду, ведуться в окремому ордері за цією ж самою формою.

Відповідно до Наказу МФУ «Про затвердження форм карток і книг аналітичного обліку суб'єктів державного сектору та порядку їх складання», аналітичним реєстром за розрахунками з кредиторами є книга аналітичного обліку асигнувань та взятих зобов'язань, де вказуються: назва підприємства, установи, організації та іншої юридичної особи, за якими прийнято зобов'язання; предмет зобов'язання, сума [13].

Зауважимо, що під час побудови форми аналітичних рахунків до субрахунків кредиторської заборгованості необхідно розширювати складники, які потрібні для складання фінансової і бюджетної звітності.

Порядок розкриття інформації за статтями фінансової звітності розпорядниками бюджетних коштів визначає Порядок заповнення форм фінансової звітності в державному секторі від 28.02.2017 № 307 [8].

Зокрема, у формі № 1-дс «Баланс» розділу II «Зобов'язання», де накопичується інформація за довгостроковими і поточними зобов'язаннями, систематизується інформація про обсяги кредиторської заборгованості, яка виникла на звітну дату балансу. У балансі розкривається інформація про поточний стан зобов'язань, які виникли на звітну дату.

Також обсяги зобов'язань відображаються у примітці VI «Зобов'язання», де потрібно вказувати строки зобов'язання, терміном до 12 місяців і більше 12 місяців із дати погашення.

Порядок розкриття інформації за статтями бюджетної звітності розпорядниками бюджетних коштів визначає Порядок складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 24.01.2012 № 44 [10].

Інформація про обсяги кредиторської заборгованості відображається у Звіті про заборгованість за бюджетними коштами (форми № 7д, № 7м) та Звіті про заборгованість за окремими програмами (форми № 7д.1, № 7м.1). Елементи бюджетної звітності додатково розкриваються у довідках, до яких відноситься прострочена кредиторська заборгованість. Така довідка включає інформацію про причини виникнення простроченої кредиторської заборгованості загального фонду.

Відповідно, причини виникнення простроченої кредиторської заборгованості спеціального фонду залишаються нерозкритими. У зв'язку із цим у бюджетних установах, зокрема у ЗВО, потрібно формувати довідку про причини виникнення простроченої кредиторської заборгованості спеціального фонду за аналогічною формою.

**Зміст граф Звіту про заборгованість за бюджетними коштами (форми № 7д, № 7м) у розрізі кредиторської заборгованості [10]**

№ графи	Назва графи	Зміст
Графа 8	Кредиторська заборгованість на початок звітного року, усього	наводиться сума кредиторської заборгованості, на кінець попереднього звітного періоду (року)
Графа 9	Кредиторська заборгованість на кінець звітного періоду (року), усього	відображається сума кредиторської заборгованості, що виникла на звітну дату під час виконання кошторису (плану використання бюджетних коштів) за бюджетними зобов'язаннями, взятими на облік органами Казначейства у поточному та минулих звітних роках
Графа 10	Кредиторська заборгованість на кінець звітного періоду (року), з неї прострочена	із загальної суми кредиторської заборгованості, що виникла на дату складання бюджетної звітності під час виконання кошторису (плану використання бюджетних коштів) за поточний та минулі звітні роки, уточнюється сума заборгованості, термін оплати якої прострочено
Графа 11	Кредиторська заборгованість на кінець звітного періоду (року), з неї термін оплати якої не настав	із загальної суми кредиторської заборгованості, що виникла на дату складання бюджетної звітності під час виконання кошторису (плану використання бюджетних коштів) за поточний та минулі звітні роки, уточнюється сума заборгованості, термін оплати якої не настав
Графа 12	Кредиторська заборгованість, списана за період з початку звітного року	наводиться сума кредиторської заборгованості, яка була списана протягом звітного періоду в установленому порядку

У зазначених звітах відображається кредиторська заборгованість, яка виникла на звітну дату під час виконання кошторису, у тому числі відображається прострочена кредиторська заборгованість: термін оплати якої не настав; строк позовної давності якої минув, що була списана протягом звітного періоду.

Тож детально розглянемо зміст статей Звіту про заборгованість за бюджетними коштами (форми № 7д, № 7м) у розрізі кредиторської заборгованості (табл. 1).

Як видно з табл. 1, у звіті № 7д, № 7м відображається інформація про прострочену кредиторську заборгованість, заборгованість, термін оплати якої не настав, та заборгованість, строк позовної давності якої минув й яка була списана з балансу.

У довідці про причини виникнення простроченої кредиторської заборгованості загального фонду вказують причину, яка спричинила прострочення, а саме: асигнувань спрямовано менше, ніж визначено плановими показниками; призупинення операцій за рішенням судових, контролюючих органів; відновлення заборгованості згідно з рішеннями контролюючих та судових органів; інша причина.

Отже, у бюджетній звітності відображається інформація про стан простроченої кредиторської заборгованості, де потрібно уточнювати: термін простроченої заборгованості (виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу); заборгованість, строк позовної давності якої минув, протягом трьох років (прострочена заборгованість відображається щорічно); заборгованість, яка списана за період з початку звітного року; причини виникнення простроченої кредиторської заборгованості загального та спеціального фондів.

За результатами проведеного дослідження пропонуємо форму аналітичного рахунку до субрахунку 6415, яка наведена в табл. 2.

Як видно з табл. 2, форма аналітичного рахунку включає вісім складників: предмет зобов'язання, назви контрагентів за укладеними договорами, джерело фінансування, програма (КПКВК), вид видатків (КЕКВ), спосіб отримання, строки погашення та стан простроченої кредиторської заборгованості.

Відповідно, останній складник (12-та цифра) «Стан простроченої кредиторської заборгованості» поділяється на такі види: термін простроченої заборгованості (виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу); заборгованість, строк позовної давності якої минув, протягом трьох років (прострочена заборгованість відображається щорічно); заборгованість, яка списана за період із початку звітного року; причини виникнення простроченої кредиторської заборгованості загального та спеціального фондів.

Відповідно до п. 4.2 Порядку № 372, кредиторська заборгованість, строк позовної давності якої минув, за загальним та спеціальним фондами відповідного бюджету (крім власних надходжень бюджетних установ) списується установами щокварталу.

**Висновки з проведеного дослідження.** За результатами дослідження визначено сутність простроченої кредиторської заборгованості та запропоновано класифікувати її за видами: заборгованість, яка виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу; заборгованість, строк позовної давності якої минув (більше трьох років). Досліджено методологічні засади бухгалтерського обліку кредиторської заборгованості. Встановлено, що в закладах вищої



Таблиця 2

Аналітичні рахунки до субрахунку 6415 «Розрахунки з іншими кредиторами»

Субрахунки	Аналітичні рахунки							12-та цифра		
	5-та цифра	6-та цифра	7-ма цифра	8-ма цифра	9-а цифра	10-та цифра	11-та цифра	Стан простроченої кредиторської заборгованості		
6415 «Розрахунки з іншими кредиторами»	01 – розрахунки з аспірантами за користування гуртожитком; 02 – розрахунки зі студентами за користування гуртожитком; 03 – інші розрахунки	«1» – загальний фонд  «2» – спеціальний фонд  «3» – небюджетний фонд	«1»... – залежно від КПКВ	«1», «2», ... – залежно від КЕКВ	«1» – придбання за рахунок бюджетних асигнувань  «1» – плата за послуги з основної діяльності «2» – надходження від додаткової (господарської) діяльності «3» – плата за оренду майна  «1» – Фонд соціального страхування «2» – Пенсійний фонд «3» – Надходження на виплату допомоги і компенсацій громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи «4» – Профспілкові організації ВЗО «5» – банківські установи	«1», «2», ... – види кредиторів	«1» – терміном до 12 місяців; «2» – терміном, більше 12 місяців з дати погашення.	«1», «2», ... – залежно від строку позовної давності якої мінув	«1», «2», ... – залежно від строку позовної давності якої мінув	«1», «2», ... – залежно від строку позовної давності якої мінув
									«1», «2», ... – залежно від строку позовної давності якої мінув	«1», «2», ... – залежно від строку позовної давності якої мінув

освіти найчастіше виникає поточна кредиторська заборгованість, яка обліковується на субрахунок 6415 «Розрахунки з іншими кредиторами». Розроблено форму аналітичного рахунку, що включає вісім складників: предмет зобов'язання, назви контрагентів за укладеними договорами, джерело фінансування, програма (КПКВК), вид видатків (КЕКВ), спосіб отримання, строки погашення та стан простроченої кредиторської заборгованості. Зазначено важливість останнього складника, який поділяється на такі види: термін простроченої заборгованості (виникає на 30-й день після закінчення терміну обов'язкового платежу); заборгованість, строк позовної давності якої минув, протягом трьох років (прострочена заборгованість відображається щорічно); заборгованість, яка списана за період із початку звітнього року; причини виникнення простроченої кредиторської заборгованості загального та спеціального фондів.

Використання такої форми аналітичного рахунку до субрахунку за розрахунками з кредиторами дасть змогу успішно систематизувати та контролювати протягом звітнього періоду інформацію про обсяги і стан кредиторської заборгованості, які відображаються у фінансовій та бюджетній звітності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Єфименко Т.І., Жук В.М., Ловінська Л.Г. Інформація в антикризовому управлінні: глобальний аспект стандартизації обліку та фінансової звітності ДННУ «Акад. фін. управління». Київ, 2015. 400 с.
- Консолідований звіт МОН за 2017 рік. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/budzhet/2018/04/03/zvit-mon-za-2017-rik.pdf>.
- Кравченко О.В. Зобов'язання бюджетних установ: теоретичні та облікові аспекти. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 5. Ч. 6. С. 140–144.
- Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 19 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи». URL: <http://195.78.68.18/minfin/document/81063/19.pdf>.
- Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 128 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2010 № 1629. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0093-11>.
- Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 № 1203. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.
- Про затвердження Порядку бухгалтерського обліку окремих активів та зобов'язань: Наказ Міністерства фінансів України від 02.04.2014 № 372. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0426-14>.
- Про затвердження Порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 28.02.2017 № 307. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0384-17>.
- Про затвердження Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-1>.
- Про затвердження Порядку складання бюджетної звітності розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів, звітності фондами загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування: Наказ Міністерства фінансів України від 24.01.2012 № 44. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0196-12>.
- Про затвердження типових форм меморіальних ордерів, інших облікових реєстрів суб'єктів державного сектору та порядку їх складання: Наказ Міністерства фінансів України від 08.09.2017 № 755. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1416-17>.
- Про затвердження Типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2015 № 1219. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0086-16#Find>.
- Про затвердження форм карток і книг аналітичного обліку суб'єктів державного сектору та порядку їх складання: Наказ Міністерства фінансів України від 29.06.2017 № 604. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0895-17>.
- Свірко С.В. Модернізація бюджетного обліку як інструмент успішної інтеграції національної економіки до світового господарства. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 5. С. 478–484.
- Сушко Н.І. Інформаційне забезпечення зобов'язань за доходами державного бюджету в контексті модернізації системи управління державними фінансами. ScienceRise. 2016. № 9/1(26). С. 17–22.
- Сушко Н.І. Робочий план рахунків: практичні приклади деталізації. Баланс-Бюджет. 2017. № 5–1. С. 2–22.
- Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
- Янчук Г.В., Янчук В.І., Сілко І.М. Теоретичні аспекти обліку зобов'язань бюджетних установ. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». 2011. Т. 2. № 2(53). С. 56–65.

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

### FEATURES OF ACCOUNTING AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT IN FARMING FACILITIES

УДК 338:242

**Підпригора І.В.**

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту  
Український державний університет  
залізничного транспорту

**Харіна І.В.**

магістр

Український державний університет  
залізничного транспорту

**Кірюшкіна Ю.М.**

магістр

Український державний університет  
залізничного транспорту

*У статті розглянуто порядок організації обліку фермерських господарств, який має свої особливості, притаманні лише цій галузі. Зокрема, це форми ведення обліку, первина документація та загальні галузеві особливості. Проаналізовано законодавчі норми ведення та організації обліку фермерських господарств. Виявлено недоліки в організації їх обліку. Запропоновано шляхи вдосконалення обліку у фермерських господарствах.*

**Ключові слова:** фермерське господарство, організація обліку, форма ведення обліку.

*В статье рассмотрен порядок организации учета фермерских хозяйств, который имеет свои особенности, присущие только этой отрасли. В частности, к ним относятся формы ведения учета, первичная документация и общие отраслевые особенности. Авторами проанализированы зако-*

*нодательные нормы ведения и организации учета фермерских хозяйств. Выявлены существующие недостатки организации их учета. Предложены пути совершенствования учета в фермерских хозяйствах.*

**Ключевые слова:** фермерское хозяйство, организация учета, форма ведения учета.

*The article reviewed procedure of organizing farms accounting, which has its own features inherent only in this industry. In particular, these include: forms of accounting, primary documents and general industry characteristics. The author analyzed the legislative norms of management and organization of accounting for farms. The significant disadvantages of accounting organization were identified. The ways of improving accounting in farms were proposed.*

**Key words:** farm, organization of accounting, form of accounting.

**Постановка проблеми.** Проблема організації фермерських господарств та їх обліку не є новою. На початку минулого століття її досліджувало багато відомих учених-економістів. В їхніх роботах досить глибоко розкрито основні теоретичні положення розвитку фермерських господарств, порядок організації їхньої діяльності та особливості обліку. Але, на жаль, у роки Радянського Союзу було ліквідовано таку форму господарювання, тому питання організації обліку фермерських господарств стали неактуальними для вітчизняних учених. Нині, коли ринкові відносини в економіці України зумовили виникнення фермерських господарств, питання організації обліку в них знову стають актуальними. Згідно з даними Держкомстату, кількість фермерських господарств в Україні станом на 1.01.2018 становить 45 035 од. У власності цих фермерських господарств знаходиться 4,8 млн. га сільгоспугідь, із них 4,6 млн. га ріллі [1]. Існування та зростання кількості фермерських господарств, своєю чергою, потребують і вдосконалення організації їх обліку.

Тому актуальними є дослідження організації обліку фермерських господарств, виявлення особливостей, притаманних цій галузі, та запропонування шляхів її вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Проблема вдосконалення організації обліку у фермерських господарствах знаходила своє відображення у працях багатьох сучасних науковців, які ретельно досліджували проблеми та займалися пошуком шляхів їх усунення та розробленням пропозицій щодо вдосконалення організації обліку фермерських господарств.

Зокрема, це стосується робіт таких науковців, як М.Ф. Огійчук, П.Т. Саблук, М.Я. Дем'яненко, О.В. Коваль, В.В. Липчук, П.М. Макаренко та ін. Проте багато питань залишаються невирішеними.

**Постановка завдання.** Метою статті є розгляд особливостей обліку у фермерських господарствах та визначення шляхів його вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

Значення та необхідність обліку на підприємствах, зокрема у фермерських господарствах, зумовлені потребою в інформації про основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства (стан та наявність майна, величина доходів, витрат та фінансового результату, обсяги діяльності тощо). Крім того, згідно з чинним законодавством, підприємство зобов'язане формувати та в установлені строки надавати у відповідні державні органи інформацію про такі показники та результати фінансово-господарської діяльності підприємства у цілому.

Основним нормативним документом, який визначає правові, економічні та соціальні засади створення та діяльності фермерських господарств, є Закон України «Про фермерське господарство» від 19.06.2003 № 973-IV [3]. Саме цей Закон виділяє фермерське господарство як «прогресивну форму підприємницької діяльності громадян у галузі сільського господарства України». Так, згідно із цим Законом, фермерське господарство являє собою форму підприємницької діяльності громадян, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, здійснювати її переробку та реалізацію для отримання прибутку на земельних ділянках, наданих

їм у власність та/або користування, у т. ч. в оренду, для ведення фермерського господарства, товарів сільськогосподарського виробництва, особистого селянського господарства відповідно до закону.

З огляду на специфіку діяльності фермерських господарств, слід зазначити й ті особливості, які має облік їхньої діяльності. До них, зокрема, слід віднести таке:

1) фермерське господарство, як правило, створюється одним громадянином України або кількома, які є родичами чи членами його сім'ї. З огляду на це, бухгалтерський облік найчастіше ведеться самим головою або членом господарства. При цьому зазначені особи не дуже обізнані з питань організації та ведення обліку. А це, своєю чергою, вимагає спрощення обліку;

2) діяльність фермерського господарства має специфічні господарські операції, які притаманні виключно таким підприємствам. Зокрема, операції з формування складеного капіталу та виплати заробітної плати членам господарства, яка являє собою певну частку з отриманого господарством доходу;

3) фермерське господарство займається сільськогосподарською діяльністю. Отже, під час ведення бухгалтерського обліку господарство повинно враховувати сільськогосподарську специфіку [4].

Облік фермерських господарств не може вестися за єдиною формою, оскільки вони відрізняються за розміром земельних угідь, спеціалізацією, виробничими запасами та обсягами виробництва та реалізації, тому необхідно запровадити національні положення (стандарти), які б визначали особливості обліку для даних господарств залежно від їхніх особливостей [4].

Для встановлення єдиних правил і методологічних принципів організації ведення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах Міністерством аграрної політики розроблено «Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах» №189 від 02.07.2001.

Згідно з Методичними рекомендаціями (п. 1.6), бухгалтерський облік у господарстві ведеться за однією з форм:

1) простою формою обліку (без використання подвійного запису), що застосовують господарства, в яких працюють власник (голова) та члени його родини (без залучення найманих працівників);

2) спрощеною формою обліку, яку пропонується використовувати господарством із середньообліковою чисельністю працюючих за звітний період – до 10 осіб включно (крім членів сім'ї) й обсягом виручки за рік, що не перевищує 500 тис. грн.;

3) господарства, які відповідають статусу малих підприємств (із середньообліковою чисельністю працівників за звітний період – від 10 до 50 осіб та обсягом виручки від реалізації від 500 тис. грн. до 2,5 млн. грн.) ведуть бухгалтерський облік за спро-

щеним Планом рахунків і складають фінансову звітність відповідно до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»;

4) всі інші господарства ведуть обліку за звичайним Планом рахунків бухгалтерського обліку та відповідно до Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку за Журнально-ордерною формою на підприємствах агропромислового комплексу.

Слід зазначити, що в сучасних фермерських господарствах найпоширенішими є проста та спрощена форми обліку.

Облік за простою формою передбачає накопичення даних відповідно до потреб управління господарством без використання подвійного запису. За такою формою основним реєстром є Книга обліку доходів та витрат, у якій здійснюється реєстрація даних первинних документів за видами доходів та витрат для визначення результатів господарювання. Наявність засобів чи джерел їх утворення у Книзі не відображають. Для складання балансу використовують дані інвентаризаційних описів про наявність цінностей та відомості обліку основних засобів. За бажанням власника ведеться аналітичний облік окремих видів засобів зобов'язань шляхом використання Відомостей обліку за відповідними групами засобів чи джерел їх утворення.

За використання господарством спрощеної форми обліку основним реєстром є Журнал реєстрації господарських операцій господарства, де операції відображаються з дотриманням принципу подвійного запису.

Отже, очевидно, що фермерським господарствам із простим технологічним процесом, що відповідають критеріям малих господарств, доцільно використовувати спрощену форму бухгалтерського обліку.

Великим фермерським господарствам доцільно вести облік за однією з форм обліку, запропонованих Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» № 996-XIV від 16.07.1999 [5], а саме за меморіально-ордерною, журнально-ордерною, автоматизованою на загальних засадах із використанням традиційного Плану рахунків та П(С)БО.

При цьому головним реєстром за меморіально-ордерної форми буде Журнал-головна та меморіальні ордери, а за журнально-ордерної – Головна книга, яка складається на підставі Журналів-ордерів.

Згідно з Методичними рекомендаціями [6], під час створення фермерського господарства складається вступний баланс (за ведення простої форми обліку – за бажанням власника) на підставі даних опису майна.

Згідно із Законом України «Про фермерське господарство» [3, ст. 19], до складу майна фермерського господарства (складеного капіталу) можуть

входити: будівлі, споруди, облаштування, матеріальні цінності, цінні папери, продукція, вироблена господарством в результаті господарської діяльності, одержані доходи, інше майно, набуте на підставах, що не заборонені законом, права користування землею та іншими природними ресурсами, а також інші майнові права (у т. ч. на інтелектуальну власність), грошові кошти, які передаються членами фермерського господарства до його складеного капіталу.

В активі балансу фермерського господарства будуть відображені всі види переліченого майна, а в пасиві – величина складеного капіталу господарства. В ході здійснення господарської діяльності до складу пасиву входять різні види зобов'язань господарства, такі як: оплата праці, податки до бюджету, внески до Пенсійного фонду, розрахунки з орендодавцями земель тощо.

Як правило, майно фермерського господарства складається з основних та оборотних засобів, оскільки без них здійснення основної господарської діяльності господарством неможливе. Облік основних засобів фермерського господарства має свої відмінності, пов'язані, перш за все, з тим, що:

1) обмежена номенклатура основних засобів (отже, записи ведуться виключно за окремими групами);

2) частина, а іноді більша частина основних засобів береться в оренду (сільськогосподарська техніка, земельні угіддя, багаторічні насадження тощо), що викликає необхідність ведення аналітичних розрахунків із кожним орендодавцем;

3) у фермерського господарства всі витрати з амортизації основних засобів відносяться на собівартість продукції. Виходячи із цього й формується фактична вартість продукції.

Облік оборотних активів (мінеральні добрива, насіння, корма для потреб скотарства тощо) ведеться відповідно до вимог П(С)БО з віднесенням витрат на витрати господарства.

Закон України «Про фермерське господарство» надає господарствам досить широке коло прав та самостійності, що, своєю чергою, додає певних проблем щодо організації діяльності та обліку, серед яких варто виділити:

– відсутність загальної методики визначення основних показників діяльності фермерських господарств, таких як виручка, валовий дохід, витрат, прибуток тощо;

– непорядкованість великої кількості облікових реєстрів, що значно ускладнює та затримує процес їх оброблення;

– відсутність суцільного контролю витрат, що пояснюється розмежуванням об'єктів обліку (поле, комори, адміністративна будівля). При цьому значний вплив має те, що, як правило, облік ведеться некваліфікованими спеціалістами;

– несвоєчасність проведення інвентаризації майна, а іноді взагалі відсутність такого процесу [3, с. 14].

З огляду на зазначене вище, запропоновано шляхи вдосконалення обліку у фермерських господарствах:

1. У фермерських господарствах доцільно спростити загальний порядок проведення інвентаризації, який прийнятий для великих сільськогосподарських підприємств. Виходячи з особливостей фермерського господарства, повну інвентаризацію всіх матеріальних активів варто проводити один раз на рік – станом на 1 вересня поточного року. Саме у цей період, на нашу думку, господарство має найменші запаси сільськогосподарської продукції врожаю минулого року.

2. Більшість фермерських господарств не здійснює жодних операцій із відображення доходів та витрат майбутніх періодів. Отже, відпадає необхідність застосування рахунків 69 «Доходи майбутніх періодів» та 39 «Витрати майбутніх періодів».

3. Важливим є посилення контролю та аналізу операцій, що впливають на формування виробничих витрат господарства, що дасть можливість своєчасного виявлення допущених помилок в їх обліку та їх усунення або виправлення згідно з чинним законодавством.

4. Враховуючи те, що зазначені Методичні рекомендації не містять чіткого розмежування фермерських господарств та особистих селянських господарств, вважаємо, що окремі їх положення потребують перегляду та доопрацювання.

**Висновки з проведеного дослідження.** Незважаючи на значні досягнення та напрацювання у цьому напрямі, певні питання залишаються не вирішеними, зокрема подальшого дослідження потребують суперечливі питання впровадження тієї чи іншої форми обліку, вдосконалення деяких форм первинного обліку залежно від напрямку спеціалізації господарства, обсягів його виробництва та реалізації продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Закон України «Про фермерське господарство» № 973-IV від 19.06.2003. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1088.283.2>.
3. Коваль О.В., Козак В.Ю. Особливості обліку у фермерських господарствах. Збірник наукових праць ВНАУ. 2012. № 4(70). Т. 2. С. 102–105.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999. URL: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14).
5. Методичні рекомендації з організації і ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах: Наказ Мінагрополітики від 02.07.2001 № 189. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0189555-01>.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІІНФОРМАЦІЙНА ЛОГІСТИКА БІЗНЕС-СТРУКТУР МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ  
INFORMATIONAL LOGISTICS BUSINESS STRUCTURE OF SMALL ENTERPRISES

Статтю присвячено аналізу інформаційної логістики малих підприємств. Виділено такі типові підприємства, як: торговельне, транспортно-складське, виробниче, будівельне та аграрне. Для них визначено специфічні бізнес-процеси та розглянуто інформаційні системи, що мають оптимізувати ці процеси. Проведено огляд та аналіз програмного забезпечення інформаційної логістики.

**Ключові слова:** інформаційна логістика, бізнес-структура, торгівля, склад, перевезення, будівництво, виробництво, сільське господарство, автоматизація, оптимізація, програмне забезпечення, інформаційна система, інформаційні технології.

Стаття посвячена аналізу інформаційної логістики малих підприємств. Выделены такие предприятия, как: торговое, транспортно-складское, строительное, производственное, аграрное. Для них выделены специфические бизнес-процессы и рассмотрены информационные системы, которые должны оптимизировать эти про-

цессы. Проанализировано программное обеспечение информационной логистики.

**Ключевые слова:** информационная логистика, торговля, склад, перевозки, строительство, производство, сельское хозяйство, бизнес-структура, автоматизация, оптимизация, программное обеспечение, информационная система, информационные технологии.

The article is devoted to the analysis of information logistics of small enterprises. The following typical enterprises have been identified: trade, transport and warehouse enterprises, construction, manufacturing enterprises, and agricultural enterprises. For them, specific business processes are identified and information systems that should optimize these processes are considered. Information logistics software is presented and analyzed.

**Key words:** information logistics, trade, warehouse, transportation, construction, production, agriculture, business structure, automation, optimization, software, information system, information technology.

УДК 164:334.722

**Волонтир Л.О.**

к.т.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці Вінницький національний аграрний університет

**Постановка проблеми.** Інформаційна логістика є складником логістики підприємства, функціонування якої спрямоване на оптимізацію управління інформаційними потоками та ресурсами. Головна мета інформаційно-логістичної системи полягає у плануванні потреб у ресурсах та контролюванні їх наявності на складах. Система має надавати інформацію для особи, що має прийняти рішення, про можливих постачальників ресурсів та знаходити оптимальні рішення щодо постачання ресурсів та збуту продукції.

Інформаційні потоки логістичної системи в процесі виробництва проходять різні рівні структури організації та перетворюються на цих рівнях.

Початкові інформаційні потоки перетворюються на матеріальні та інформаційні потоки, матеріальні й інформаційні продукти і ресурси. У процесі інформаційної логістики утворюються додаткові матеріальні та інформаційні ресурси.

Найважливіше завдання інформаційної логістики на підприємстві полягає у забезпеченні його конкурентоздатності та стійкості розвитку. Супутніми завданнями є забезпечення оптимального використання обмежених матеріальних та інформаційних ресурсів, забезпечення оптимального функціонування внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків, підвищення ефективності системи управління підприємством, яка забезпечує

внутрішню стійкість та високу якість задоволення потреб ринку; утворення оптимальних запасів матеріальних та інформаційних ресурсів; забезпечення гнучкості діяльності підприємства, скорочення тривалості логістичних циклів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню цієї теми присвячено роботи закордонних та вітчизняних науковців, таких як: К.А. Нордстрем, Й. Ріддерстрале, К. Хесінг, М. Арнольд, Т.А. Родкіна, Є.В. Крикавський, М.Ю. Ваховська, Н.А. Потапова. М.Ю. Ваховська розглядає з позиції логістики категорію «потік» та основні види логістичних потоків [1]; К.А. Нордстрем і Й. Ріддерстрале дослідили функції інформаційного забезпечення великих і середніх підприємств [2]; К. Хесінг і М. Арнольд проаналізували тему інформаційної логістики [3]. Останні під інформаційною логістикою розуміють організацію і використання систем інформаційного забезпечення виробничо-господарських процесів на підприємстві. Інформаційна логістика, на думку Т.А. Родкіної, базується на системному підході, який охоплює всі види діяльності, пов'язані з плануванням і управлінням процесами, націленими на забезпечення підприємства релевантною інформацією [4]. Логістичні потоки агропромислових підприємств розглядає Н.А. Потапова [5]. Потенційну спрямованість збутової діяльності підприємств визначає сис-

тема пріоритетів розподільчої агрологістики, яка об'єднує в собі багатоаспектні функції з налагодження реалізаційних потоків.

У проаналізованій науковій літературі недостатньо уваги приділено розгляду інформаційної логістики малих підприємств у розрізі їхніх видів діяльності, обґрунтуванню теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо управління інформаційними логістичними потоками на малих підприємствах, а також виявленню взаємозв'язку між управлінням інформаційними логістичними потоками і трансформацією матеріальних потоків.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає у дослідженні найбільш суттєвих аспектів управління специфічними бізнес-процесами інформаційної логістики на малих підприємствах, а саме на підприємствах торгівлі, транспортно-складських, виробничих, будівельних, аграрних; розгляді інформаційних систем, що спрямовані на оптимізацію цих потоків; аналізі програмного забезпечення інформаційної логістики.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Логістична система – це послідовність кроків підприємства, що пов'язані між собою, для виконання функцій логістики. Головна роль у таких системах відіграє інформація.

Структура, котра об'єднується інформацією для функціонування логістичних систем, має назву логістичної інформаційної системи. Ця система має виконувати такі функції, як:

- оптимальне розподілення ресурсів;
- взаємодія операцій між собою;
- безпосередньо сам логістичний процес;
- перевірка виконання.

Ефективність роботи інформаційної логістичної системи визначається сумісністю інформаційних потоків, узгодженістю інформаційних потоків, інтегрованістю інформаційної системи та чіткою ієрархічною сопідпорядкованістю.

Побудова інформаційної системи логістики характеризується такими завданнями:

- структурування мереж;
- ієрархічною побудовою;
- автоматизацією та комп'ютерною підтримкою побудови банку даних;
- використанням стандартних програм для комп'ютерів, що постійно вдосконалюються.

Інформаційні логістичні системи слід розглядати з урахуванням трьох аспектів, а саме: просторового, часового, тематичного. Просторові дані дають змогу інтегрувати в єдину систему, що забезпечує можливість комплексного аналізу ресурсів та даних.

Облік просторово-часових взаємозв'язків різного територіального визначення та вмісту має велику кількість користувачів із різних сфер виробничої та адміністративної діяльності. Будь-яка сучасна логістична інформаційна система, що розповсю-

джується на велику територію, потребує комплексних даних, що містять просторову інформацію.

Інформаційна логістика має відображувати ієрархічну структуру побудови організації. Поряд з обміном даними між окремими групами комп'ютерів виникають можливості використання периферійних комп'ютерів. Можливі три основні топології мереж: зірка, кільцева структура, U-образна структура.

Структура зірки характеризується тим, що всі учасники працюють із центральним вузлом, через який вони пов'язані між собою. Недоліком такого об'єднання є те, що порушення роботи центрального вузла порушує роботу всіх.

Кільцева структура характеризується тим, що кожен учасник пов'язаний із двома сусідніми. За допомогою проміжних ланцюгів можливий зв'язок з усіма учасниками мережі. Недолік – у разі поломки однієї станції кільце є порушеним.

U-образна структура характеризується тим, що всі учасники пов'язані між собою. Під час зв'язку між двома учасниками мережа тимчасово є недоступною для роботи інших. Головною перевагою такої топології є те, що мережа є роботоздатною у разі поломки будь-якої станції.

На практиці, як правило, використовуються змішані форми цих структур.

Під час побудови логістичних інформаційних систем необхідно дотримуватися принципу апаратних та програмних модулів. Під апаратним модулем розуміється функціональний вузол радіоелектронної апаратури. Програмним модулем є програмний елемент, який виконує визначену функцію в загальному програмному забезпеченні.

Інформаційна логістична система має контролювати постачання матеріально-технічних ресурсів на склади, тобто система має проводити оперативний моніторинг інформаційними потоками про постачання, постачальників та збут, користувачів. Особливістю методів управління в логістичних системах є те, що вони використовують управління потоками як стаціонарних, так і рухомих об'єктів.

Розглянемо особливості системи інформаційної логістики підприємств різних видів діяльності відповідно до бізнес-процесів, що в них відбуваються.

Основними бізнес-процесами торговельної діяльності є:

- планування та управління просуванням товарів;
- закупівля товарів у постачальників та виробників;
- зберігання товарів;
- переміщення товару всередині підприємства;
- забезпечення контролю над пересуванням товару.

Систему інформаційної логістики малого торговельного підприємства можна уявити у вигляді

багатофункціональної мережі, що забезпечує інформаційну взаємодію між системами організації, що охоплюють основні бізнес-процеси.

Зв'язок між елементами системи інформаційної логістики малого торговельного підприємства може бути забезпечений засобами локальної або глобальної мережі.

Розглянемо мале підприємства транспортно-складського виду діяльності. Система інформаційної логістики такого підприємства має такі функції, як:

- планування транспортних потоків;
- планування та оптимізація складських запасів;
- планування постачання товарів від постачальника торговельним підприємствам, представництвам та іншим торговельним організаціям;
- аналіз діяльності перевізників та визначення витрат на перевезення продукції;
- укладання договорів із транспортними підприємствами;
- облік складських операцій;
- облік просування товарів через головний склад підприємства та склади представництв;
- формування маршрутів доставки продуктів від постачальників та доставки їх до торговельних підприємств.

Наступною ключовою сферою економічних інтересів малого підприємництва є виробництво. Розглянемо особливості інформаційного простору цих підприємств. визначимо коло завдань та характерні для них бізнес-процеси.

До кола основних завдань, що є основою системи інформаційної логістики виробничого малого підприємства, можна віднести:

- планування обсягів робіт та розроблення календарних планів;
- оперативний контроль та управління виробництвом;
- аналіз роботи обладнання;
- формування замовлень;
- управління запасами.

Наступним за чисельністю сектором малих підприємств по сферах економічної діяльності є будівництво. Модель функціонування будівельного підприємства базується на таких бізнес-процесах:

- проведення підготовчої роботи с замовниками;
- поставка будівельних матеріалів;
- будівництво об'єктів нерухомості;
- сервісне обслуговування.

Система інформаційної логістики малих підприємств у сфері будівництва має підтримувати діяльність підприємства від етапу техніко-економічного об'ґрунтування проекту до етапу здачі готового об'єкту.

Аграрний сектор економіки є досить складним механізмом, в якому поєднано і виробництво, і реалізація, і складування, і перевезення продукції. Розглянемо систему інформаційної логістики сіль-

ськогосподарського фермерського підприємства, що спеціалізується на рослинництві. Бізнес-процеси цієї галузі такі:

- проведення підготовчої роботи щодо посіву сільськогосподарських культур: обробіток ґрунту, підготовка техніки, підготовка насіння;
- вирощування сільськогосподарських культур;
- збирання врожаю;
- зберігання та реалізація продукції.

Малі підприємства агарного сектору економіки, що спеціалізуються на тваринництві, мають такі бізнес-процеси:

- робота з постачальниками щодо заготівлі кормів;
- утримання та відгодовування тварин;
- проведення ветеринарних заходів;
- проведення збуту готової продукції.

Серед систем інформаційної логістики малих підприємств, на нашу думку, можна виділити універсальні, котрі мають функціонувати на будь-якому підприємстві незалежно від спрямованості його економічної діяльності.

Зокрема, до них належать: інформаційні системи маркетингу; фінансові та облікові інформаційні системи; кадрові інформаційні системи; системи автоматизації діловиробництва; системи автоматизації складських процесів; системи автоматизації перевезень.

Більш детально розглянемо зазначені інформаційні системи.

Маркетингові інформаційні системи. Їх можна визначити як набір взаємопов'язаних процедур та методів, призначенням яких є збір, аналіз та розподілення інформації, котра є необхідною для прийняття рішень у сфері маркетингу. Основним завданням інформаційної системи маркетингу є обробка консолідованих даних про стан об'єкта маркетингу, про процеси, що відбуваються в середовищі маркетингу, та перетворення їх у вигляд, який сприймає менеджер, для оцінювання заходів маркетингу, оцінювання стану ринку та змін, що там відбуваються, та прогнозування майбутніх змін.

Основою системи аналізу маркетингових даних є статистичні банки даних та набір моделей для моделювання прогнозних тенденцій.

Сьогодні як маркетингові інформаційні системи використовують системи класу CRM (customer relationship management). Ці системи розроблено в середині 90-х років та спрямовано на забезпечення ефективного реагування на зміни ринку, вони керують взаємовідносинами з користувачами.

CRM-системи формують стратегію підприємства на таких організаційних етапах, як реклама, продажі, доставка, перепродажне обслуговування, дизайн, виробництво нових товарів та таке інше.

Основою CRM-систем є сучасні управлінські та інформаційні технології, котрі забезпечують групу-



вання інформації про власних споживачів на всіх стадіях життєвого циклу та використання даних для вирішення завдань підприємства завдяки укладанню довгострокових та взаємовигідних відношень із користувачами.

Важливим моментом просування та розвитку CRM-технологій є можливість ведення неперервного взаємозв'язку з користувачами щодо питань продажу та підтримки продуктів та послуг, тобто оперативної активності.

CRM-системи повинні мати інструменти, що виконують оперативний та стратегічний аналіз виробництва та реалізації, оцінку ситуації та підтримку прийняття управлінських рішень у сфері маркетингу.

Системи інформаційної логістики фінансового забезпечення спрямовані на управління процесами відбору показників, на основі яких виконується аналіз, проводяться планування та підготовка до прийняття ефективних управлінських рішень щодо всіх аспектів фінансової діяльності підприємства. Інформаційна система управління фінансовими ресурсами надає повну інформацію управлінському персоналу, власникам підприємства та зовнішнім спостерігачам про стан фінансів та розподілення фінансових ресурсів для прийняття оптимальних управлінських рішень. Зрозуміло, що коло питань зазначених користувачів інформаційної системи фінансового менеджменту суттєво різниться. Так, зовнішнім користувачам цікава інформація, що визначає результати фінансово-господарської діяльності, а отже, дає можливість оцінити фінансове положення підприємства. Управлінський персонал також може претендувати на інформацію щодо комерційної таємниці, більш детальних фінансових показників, зовнішніх даних, що входять до інформаційної системи управління фінансовими потоками.

Оскільки фінансова інформація використовується в підготовці та прийнятті управлінських рішень, вона має бути якісною та достовірною під час формування інформаційної системи фінансового менеджменту.

Інформаційна логістична система управління кадрами дає можливість уведення обліку персоналу, утворення та реєстрації наказів щодо приватного складу, планування графіків відпусток, отримання довідниково-аналітичної інформації про норми витрат робочого часу за певними видами робіт та ін. Управління трудовими ресурсами сприяє їх оптимальному розподіленню та є джерелом відомостей особистого та корпоративного характеру.

Інформаційні системи обліку персоналу розробляються на функціональній базі програм обліку заробітної плати. Підвищення ефективності роботи персоналу, зростання професійних навичок спеціалістів з управління персоналом, підвищення якісних вимог до відбору персоналу

спонукало розвиток інформаційних логістичних систем управління персоналом. Так, сьогодні розроблено достатньо багато інформаційних систем управління персоналом, які охоплюють усе коло завдань з управління персоналом, а також мають спеціалізоване спрямування. Системи постійно вдосконалюються, а їхня вартість знижується. Отже, діяльність з управління персоналом стає більш технологічною, якісною та системною.

Основною формою власності малих підприємств є приватна власність, унаслідок чого зростає зацікавленість керівників у запровадженні інформаційних систем для автоматизації бухгалтерського, податкового та оперативного обліку.

Питання автоматизації документообігу стає ключовим засобом оптимізації внутрішніх процесів підприємства. Такі системи дають можливість прискорити роботу, визначити конкурентів під час прийняття оперативних та стратегічних рішень.

Сьогодні на малих підприємствах майже весь персонал користується персональним комп'ютером, має можливість переглядати, редагувати та формувати документи. Гальмують процес електронного документообігу періодичні структурні зміни на підприємстві та низький рівень формалізації бізнес-процесів діловиробництва, неможливість надання юридичної сили документам; хоча й прийнято Закон України про електронний підпис документів, але є проблеми з використанням Internet-ресурсів.

Проблемним залишається питання взаємодії із зовнішніми документопотоками, котрі зазвичай основані на паперовій основі, а отже, їх опрацювання потребує додаткових матеріальних та часових витрат.

Складські логістичні процеси потребують синхронної роботи із забезпечення запасами, обробки вантажів. Системи автоматизації процесів складування розповсюджуються на всі робочі процеси макрорівня. Логістичний складський процес включає процеси з постачання запасів, контролю постачання, оприбуткування та розвантаження запасів, транспортування, переміщення вантажів по складу, збереження та складування вантажів, формування замовлень користувачів-покупців, відвантаження та експедирування, транспортування складських вантажів.

Роботу інформаційної системи складської логістики потрібно розглядати з урахуванням усіх можливих взаємозв'язків. Головним завданням процесу забезпечення запасами є забезпечення оптимального обсягу запасів на складі за збереження можливості їх переробки у визначені терміни часу для забезпечення повного виконання замовлень. Визначення потреби в закупівлі має враховувати потужності складу, його площу та умови зберігання за безпосередньої співпраці з відділом маркетингу.

Розроблення інформаційної системи складської логістики базується на виборі оптимальної моделі, що виконує поставлені завдання, з набору альтернативних моделей. У процесі вибору моделі виявляються взаємопов'язані елементи, які утворюють окремі модулі (підсистеми) за типами складування, умовами складування та видами обладнання, що при цьому використовуються, схемами комплектації, організації переміщення вантажів та обробці інформації.

Багатоваріантність інформаційної системи складської логістики збільшує поєднання комбінацій елементів, що складаються в основні модулі. Вибір оптимальних варіантів здійснюється на основі визначеної послідовності бізнес-процесів підприємства, включаючи їх техніко-економічну оцінку.

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

Таким чином, для оптимізації витрат на побудову або вдосконалення системи інформаційної логістики малих підприємств потрібно визначити коло функціональних завдань, що мають бути вирішені. Модель управління за цих умов адаптується під стандарті підсистеми інформаційної логістики.

Для побудови моделі системи інформаційної логістики малих підприємств кожному бізнес-процесу має відповідати система інформаційної логістики. Як результат компоновки окремих модулів, визначається оптимальна модель системи інформаційної логістики, для якої в подальшому розраховується економічна ефективність.

Інформація є ресурсом прийняття управлінських рішень та його продуктом. Вона передбачає наявність джерела інформації та користувача. Взаємодія між ними визначається інформаційним потоком, що формується інформаційним забезпеченням. У центрі матеріального або фінансового потоку має знаходитися потік інформації, на основі якого приймаються адекватні, науково обґрунтовані управлінські рішення. Інформація показує всі проблемні місця у фінансових та матеріальних потоках, дає змогу їх контролювати та своєчасно прийняти управлінські рішення.

Для організації ефективної логістичної системи необхідно виділяти та оптимізувати всі бізнес-процеси підприємства, провести їх реінжиніринг, що дасть змогу поліпшити процеси управління логістикою. Основою всіх цих перетворень є інформаційні процеси.

Отже, у сучасних умовах для вдосконалення логістичної системи необхідно використовувати інтегровані рішення для планування матеріально-технічних ресурсів, які взаємодіють у визначеній послідовності, для реалізації планів. Трансформація планових даних у систему інформаційних моделей, відповідних економічним показникам, дає змогу підвищити ефективність та оперативність інформаційної логістичної системи.

#### **БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Ваховська М.Ю. Логістичні потоки: визначення, особливості, параметри. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 623. С. 22–28.
2. Нордстрем К.А., Ріддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. 2008. 280 с.
3. Хэсинг К., Арнольд М. Информационная логистика и менеджмент потока работ. Проблемы теории и практики управления. 1997. № 5.
4. Родкина Т.А. Информационная логистика. М.: Экзамен, 2001. 288 с.
5. Потапова Н.А. Перспективы развития розпідільної логістики АПК. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 9. С. 87–100.
6. Антоненкова А.В. Сравнительный анализ современного информационного обеспечения в логистической деятельности. Славянский форум. 2015. № 3(9). С. 20–28.
7. Коваленко Н.И. Применение информационных моделей в логистике. Славянский форум. 2015. № 1(7). С. 70–76.
8. Титов В.А., Кривецкая Т.П., Неделькин А.А. Информационные системы и их роль в учетно-аналитическом обеспечении управления предприятием. Лизинг. 2014. № 10. С. 38–45.

## 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	5500 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3500 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 34**

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 22,05. Ум. друк. арк. 23,72.

Підписано до друку 30.11.2018. 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.