

ISSN 2304-0920

**ODESA ВІСНИК**  
**NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**  
**HERALD УНІВЕРСИТЕТУ**  
Volume 24. Issue 1(74). 2019 Том 24. Випуск 1(74). 2019  
**SERIES СЕРІЯ**  
**ECONOMY ЕКОНОМІКА**

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE  
Odesa I. I. Mechnikov National University

# ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

*Series: Economy*

Scientific journal  
Published eight times a year  
Series founded in July, 2006

**Volume 24. Issue 1(74). 2019**

Odesa  
2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

# ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

*Серія: Економіка*

Науковий журнал  
Виходить 8 разів на рік  
Серія заснована у липні 2006 р.

**Том 24. Випуск 1(74). 2019**

Одеса  
2019

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна рада:

**І. М. Коваль**, д-р політ. наук (*голова ред. ради*); **В. О. Іваниця**, д-р біол. наук (*заступник голови ред. ради*); **С. М. Андрієвський**, д-р фіз.-мат. наук; **В. В. Глебов**, канд. іст. наук; **Л. М. Голубенко**, канд. філол. наук; **Л. М. Дунаєва**, д-р політ. наук; **В. В. Заморов**, канд. біол. наук; **О. В. Запорожченко**, канд. біол. наук; **О. А. Іванова**, д-р наук із соц. комунікацій; **В. Є. Круглов**, канд. фіз.-мат. наук; **В. Г. Кушнір**, д-р іст. наук; **В. В. Менчук**, канд. хім. наук; **М. О. Подрезова**, директор Наукової бібліотеки; **Л. М. Солдаткіна**, канд. хім. наук; **В. І. Труба**, канд. юрид. наук; **В. М. Хмарський**, д-р іст. наук; **Є. А. Черкез**, д-р геол.-мінерал. наук; **Є. М. Черноіваненко**, д-р філол. наук.

Редакційна колегія журналу:

**О. В. Горняк**, д-р екон. наук, (*науковий редактор*), **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Е. А. Кузнєцов**, д-р екон. наук, **Є. І. Масленніков**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Побережець**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-ХІІІ (Франція)), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіце (Польща)), **Ду Чуньбу**, доктор економіки, дослідник Центрального університету фінансів і економіки (м. Пекін, Китай), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний секретар*).

Editorial council:

**I. M. Koval**, (*Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia**, (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andriievskiy**, **V. V. Hliebov**, **L. M. Holubenko**, **L. M. Dunaieva**, **V. V. Zamorov**, **O. V. Zaporozhchenko**, **O. A. Ivanova**, **V. Ye. Kruhlov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **M. O. Podrezova**, **L. M. Soldatkina**, **V. I. Truba**, **V. M. Khmarskiy**, **Ye. A. Cherkez**, **Ye. M. Chernoiivanenko**.

Editorial board of the journal:

**O. V. Gornyak**, **L. M. Alekseienko**, **A. G. Ahlamov**, **V. D. Bazylevich**, **E. A. Kuznetsov**, **E. I. Maslennikov**, **V. M. Melnyk**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Poberezhets**, **O. V. Sadchenko**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **Du Chunbu**, **I. A. Lomachynska**.

## ЗМІСТ

### РОЗДІЛ 1 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ДЕНИСОВ О. Є. ФАКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНДЕКСУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	7
YAKUBOVSKIY S. O., LOMACHYNSKA I. A., HRIAZNOVA V. V. NORTH AMERICAN INSURANCE MARKETS: FEATURES AND EXPERIENCE FOR UKRAINE.....	12

### РОЗДІЛ 2 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ДРОБОТ С. А. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ТИПУ ТА РІВНЯ РОЗВИТКУ АТОМНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	18
ДУДКІН О. М. ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ КОРОТКОСТРОКОВОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ (MOSES) ЯК МЕТОДОЛОГІЧНОЇ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАФТОГАЗОВИХ РЕЗЕРВІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	23
КЛЕПАНЧУК О. Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ТА ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ.....	30

### РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

БАКАЛІНСЬКИЙ О. В., ПЕТРОВСЬКА С. І. ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ МІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УМОВАХ АВТОМОБІЛІЗАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ.....	37
БЛАКИТА Г. В., БУТОВА Т. Ю. НАУКОВА ПАРАДИГМА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	40
БОШОТА Н. В. КОНКУРЕНЦІЯ У СФЕРІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ.....	45
ДОМБРОВСЬКА С. О. ВПЛИВ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	50
ЗАХАРОВ В. А. КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ОПЕРАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	54
КВІЛІНСЬКИЙ О. С. НАПРЯМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ .....	59
КИСЛЮК А. В. СОЦІАЛЬНИЙ МЕДІА-МАРКЕТИНГ У ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	65
МЕЛЬНИК Ю. М., САГЕР Л. Ю., СИГИДА Л. О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	69

### РОЗДІЛ 4 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ГРЕЧКО А. В. ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ.....	74
МОРГАЧОВ І. В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ НАУКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	77

РАКОВИЧ О. І. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МОНІТОРИНГУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	83
<b>РОЗДІЛ 5</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА</b>	
ЛЕОСЬ О. Ю., РОМАНЮТА В. С. ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ.....	87
<b>РОЗДІЛ 6</b>	
<b>ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА</b>	
ГНАТЮК Т. О. ПОЛІТИКА РЕІНТЕГРАЦІЇ ЗВОРОТНИХ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В УКРАЇНІ.....	92
СТОЛБУНЕНКО Н. М. УПРАВЛІННЯ МОЛОДІЖНИМ БЕЗРОБІТТЯМ В УКРАЇНІ.....	96
<b>РОЗДІЛ 7</b>	
<b>ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ</b>	
БУГЕЛЬ Ю. В. НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЗМІН У РЕГУЛЯТОРНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ.....	100
ГАЛУЩАК В. В., ГАЛУЩАК В. О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ.....	104
<b>РОЗДІЛ 8</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ</b>	
БЕЗКОРОВАЙНА Л. В. ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ.....	109
ГОНЧАРЕНКО О. О. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ: АНАЛІЗ АЛЬТЕРНАТИВ.....	114
ДОМБРОВСЬКА Н. Р., БАНДЕР О. І. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КЛАСИФІКАЦІЙ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	119
<b>РОЗДІЛ 9</b>	
<b>МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ</b>	
ДУТКА Г. Я., САВІЦЬКА О. П. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ АКТИВІВ НА ОБСЯГИ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (ТОВАРІВ, ПОСЛУГ) ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	126
НАШІ АВТОРИ.....	131

# РОЗДІЛ 1

## СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

### I МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 322.122

Денисов О. Є.

Університет економіки та права «КРОК»

#### ФАКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНДЕКСУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Всесвітній економічний форум проводить дворічний перегляд та модернізацію Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI). Більшість чинників, які визначали конкурентоспроможність 10 років тому, сьогодні залишаються важливими. Проте для того, щоби втілювати передові ідеї щодо національної конкурентоспроможності, необхідно переглянути методологію визначення Індексу глобальної конкурентоспроможності та вдосконалити розрахунки. Оновлений GCI забезпечить політикам, бізнесменам і громадському суспільству більш якісну оцінку економічних показників країн.

**Ключові слова:** економічна безпека, рівень безпеки, національна безпека, глобальна конкурентоспроможність, Індекс глобальної конкурентоспроможності.

**Постановка проблеми.** Індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму був створений у 1979 році професором Клаусом Швабом, а з того часу безперервно еволюціонував, оскільки змінювалися потреби країн та характер конкурентоспроможності. З 2005 року основним інструментом порівняльного аналізу конкурентоспроможності є Глобальний Індекс конкурентоспроможності (GCI), вироблений у співпраці з професором Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартін. Під час створення Індекс втілював передові ідеї щодо національної конкурентоспроможності, проте 10 років потому настала потреба модернізації через постійний розвиток економічного мислення та виявлення у світі нещодавніх подій нових елементів, що впливають на конкурентоспроможність. Наприклад, нещодавня глобальна фінансова криза підкреслила нові канали, через які конкурентоспроможності країни може залежати від глобальної фінансової вразливості. Крім того, швидкість та форми технологічних змін вплинули на ставлення економістів до інноваційних процесів. Останнім часом змінилась роль інформаційних технологій в структуруванні виробництва, з'являються нові моделі споживання, такі як спільне споживання. Крім того, стали доступними нові показники, які можуть забезпечити найкращі вимірювання визначених понять.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання конкурентоспроможності в контексті економічної безпеки держави було й залишається об'єктом дослідження наукових робіт багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Н. Де Сото [5], А. Шульц [7], Р. Солоу [3], Р. Барро [4], В. Алькема, В. Терехов, В. Грушко, О. Захаров.

**Мета статті** полягає в підкресленні важливості довгострокових факторів конкурентоспроможності, що наведені в наявному GCI [1], описі нових концепцій, які будуть відрізняти оновлений GCI та вдосконалити бачення конкретних елементів (переважно в галузях інновацій, освіти та фінансів).

**Виклад основного матеріалу.** Концептуальне визначення конкурентоспроможності Всесвітнім економічним форумом залишається незмінним. Як і раніше, конкурентоспроможність визнача-

ється як «сукупність інститутів, політики і чинників, які визначають рівень продуктивності країни» [1]. Всесвітній економічний форум робить ставку на продуктивності, оскільки моделі зростання припускають, що, зрештою, продуктивність є найбільш фундаментальним чинником, що пояснює рівень добробуту країни, отже, її громадян.

Починаючи з роботи Адама Сміта [2], економісти визначили теоретично та емпірично десятки можливих чинників як всередині, так і за межами фірм, що впливають на темпи й рівень зростання продуктивності та добробуту в різних країнах.

Кожний запропонований фактор має теоретичну основу та спирається на емпіричні дані. Оскільки процес розвитку є складним, а економічні теорії є відкритими, будь-які зусилля, спрямовані на визначення єдиного фактору, що мав би найбільше значення, є хибними. Всі ці фактори можуть чинити вплив одночасно та однаково.

В наукових дослідженнях з 1950 року наводилась математична формалізація деяких з цих ідей. У роботі Р.М. Солоу «Внесок в теорію економічного зростання» [3], що представила емпіричні дані до теорії сукупних виробничих функцій Р.Дж. Барро [4], відмінності між доходами країн пояснюються накопиченням матеріального капіталу, людського капіталу та продуктивності. Таким чином, було емпірично доведено, що накопичення капіталу не є достатнім для пояснення відмінностей в процвітанні країн, а загальний показник продуктивності є основним довгостроковим фактором зростання, рівня життя та процвітання. Термін «продуктивність» широко використовується як скорочення поняття «загальний показник продуктивності».

Для того щоби врахувати складність процесу економічного розвитку, GCI включає широкий спектр чинників, що визначають продуктивність країни як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Більшість пропонованих факторів продуктивності пов'язані один з одним, що робить будь-яку спробу виміряти конкурентоспроможність більш складним завданням. Заради зрозумілості, простоти та систематизації потенційні фактори, що впливають на конкурентоспроможність, розділені на 12 категорій оновленого GCI. Ця категоризація призначена для визначення конкурентних переваг



та слабких сторін економіки. Опис вищезазначених 12 категорій має на меті визначення або оновлення актуальності кожного фактору продуктивності з огляду на нинішній стан наукових досліджень.

#### Установи.

Інституційне середовище країни вже давно вважається визначальним фактором конкурентоспроможності, а також значною мірою залишається незмінним в оновленому GCI. У контексті нинішнього GCI установи визначаються двома характеристиками, які відображають основні функції, висвітлені в економічній літературі. По-перше, установи встановлюють формальні обмеження, що мають обов'язкову юридичну силу, такі як правила, закони й конституції, а також пов'язані з ними механізми правозастосування. По-друге, установи впливають на неформальні обмеження, такі як норми поведінки, конвенції, та кодекси поведінки, такі як ділова етика, а також можуть впливати на норми корпоративного управління. Створюючи способи, за допомогою яких суб'єкти організують себе та свої економічні транзакції, установи формують основу суспільств. Відмінності між установами пояснюють багато з основних причин відмінностей в технологіях, матеріальному та людському капіталі між країнами, які пояснюють більшу частину відмінностей в доходах країн.

Різноманітні емпіричні дослідження підтверджують важливість установ для підвищення продуктивності, припускаючи, що їх головна роль полягає у встановленні правильних стимулів та зниженні невизначеності для того, щоби громадяни могли бути впевненими в проведенні економічної діяльності. Суб'єкти підприємницької діяльності будуть вкладати гроші тільки тоді, коли вони вважають, що отримають очікувану вигоду від роботи або інвестицій без необхідності витратити надмірну кількість часу, захищаючи своє майно та контролюючи виконанням договірних зобов'язань. Неформально це залежить від рівня довіри в суспільстві, формально – від існування установ, здатних забезпечити базовий рівень безпеки та дотримання прав власності. Це залежить від політичної системи та структури влади, які характеризуються прозорістю, ефективністю державного сектору, наявністю системи стримувань та противаг.

В економічній літературі визначена важливість для економіки закріплених прав власності, тобто право контролю над активом та можливими прибутками від його використання забезпечує стимули для інвестування (в матеріальний або людський капітал або технології), впровадження інновацій, торгівлі, а також технічного обслуговування. Якщо матеріальне або фінансове майно не може бути придбане, продане з упевненістю, що влада підтвердить угоду в довгостроковій перспективі, економічне зростання буде підірване. Відсутність прав власності також змушує переходити у неформальний сектор. Х. Де Сото в книзі «Інший шлях: невидима революція у третьому світі» [5] зазначає, що жодна країна не може мати сильну ринкову економіку без адекватної структури, яка забезпечує дотримання юридичного права власності майна та реєструє господарську діяльність, оскільки це є необхідними умовами отримання кредиту, продажу нерухомості та правового захисту в суді. Таким чином, забезпечення захисту прав власності є ключовою роллю держави. Іншою фундаментальною роллю держави є забезпечення безпеки своїх громадян, що є мінімальною вимогою стимулювання економічної активності.

Хоча ці дві ролі держави спричиняють формальні обмеження, їх реалізація залежить від якості установ. Дослідження показують, що три характеристики установ визначають їх якість. По-перше, відсутність корупції, яка в широкому сенсі розуміється як зловживання державною владою задля особистої вигоди та перешкоджає виділенню ресурсів для їх найбільш ефективного використання. Корупція підриває зростання п'ятьма основними способами:

1) зменшує стимули до інвестування, тому що економічні контрагенти розглядають корупцію як різновид податку;

2) приводить до нераціонального використання людського капіталу, тому що таланти використовуються для пошуку необхідних умов, а не продуктивної роботи;

3) приводить до втрати податкових надходжень;

4) збільшує неефективність державних витрат, оскільки чиновники схильні розподіляти їх на основі можливості вимагання хабаря, а не на основі розвитку суспільного добробуту;

5) знижує якість інфраструктури та комунальних послуг за рахунок неефективних угод державних закупівель.

По-друге, якість установ визначає ефективність в державному секторі, яка має два аспекти, а саме ефективні адміністративні послуги та стабільне політичне середовище. Адміністративна ефективність передбачає відсутність тяганини в бізнес-процесах, таких як збір податків, дотримання правил, отримання дозволів та судова система. Існують емпіричні докази того, що обтяжлива бюрократія зменшує інвестиції та ефективність підприємницької діяльності. Стабільність політики може вплинути на продуктивність за рахунок зниження невизначеності щодо майбутнього, отже, розширення часового горизонту прийняття рішень; це може привести до більш раціонального розподілу ресурсів, зокрема більшого обсягу інвестицій в НДДКР, отже, швидшого технологічного прогресу.

Нарешті, установи є ендогенними, тобто привладні особи встановлюють як правила, що регулюють економічні відносини, так і правила, за якими ці особи обираються. Поділ влади (особливо незалежність судових органів) вже давно визнаний ключовим складником запобігання привласнюванню абсолютної влади або формування економічних інститутів привладними особами для отримання особистої вигоди за рахунок решти суспільства. Гілки управління, представлені окремими уповноваженими силами, повинні мати можливість притягнути один одного до взаємної відповідальності за перевищення повноважень, наданих їм законом. Важливою є міра, в якій це реалізовано на практиці, а не лише те, що в принципі передбачено в конституції тієї чи іншої країни.

Додатково до якості державних установ корпоративна етика та стандарти управління визначають стимули для компаній, інвесторів та суспільства до участі в економічній діяльності. Сильні стандарти корпоративного управління сприяють підвищенню продуктивності у двох напрямках. По-перше, вони дають можливість акціонерам здійснювати контроль над фірмами, а цінність компанії для акціонерів збільшується до максимуму за рахунок підвищення продуктивності компанії. По-друге, шляхом поєднання стимулів менеджерів та власників фірм обмежуються ризики для інвесторів, стимулюється інвесту-



вання, знижується вартість капіталу для фірми. Ключем до корпоративного управління є прозорий доступ акціонерів до своєчасної та точної інформації, підзвітності керівництва сильних та незалежних рад директорів компаній, а також незалежність аудиторів. Додатково до формальних стандартів неформальні норми поведінки також відіграють вирішальну роль в тому, як ведеться бізнес. Високі етичні стандарти серед лідерів бізнесу можуть сприяти зміцненню довіри, знижуючи вартість капіталу та узгодженості діяльності.

#### *Інфраструктура та зв'язок.*

Опосередковано матеріальна та цифрова інфраструктура впливає на продуктивність шляхом стимулювання та розширення доступу до основних послуг, таких як оздоровлення, освіта та охорона здоров'я, отже, сприяють більш здоровій та кваліфікованій робочій силі. Транспорт, цифрова інфраструктура, що постійно поширюється, дають змогу забезпечити глибшу соціальну взаємодію, сприяють творчості та інноваціям, отже, продуктивності. Цей зв'язок встановлений емпірично, забезпечує суттєві докази важливості для продуктивності кількості та якості наземного й повітряного транспорту, енергетики, інформаційних та комунікаційних технологій, а також інших видів зв'язку.

В Індексі глобальної конкурентоспроможності єдиним нововведенням в цій категорії є те, що додатково до оцінювання якості транспортної інфраструктури також оцінюється якість внутрішніх та міжнародних транспортних мереж. Добре розвинена матеріальна та цифрова інфраструктура безпосередньо впливає на продуктивність, пов'язуючи між собою економічних агентів, знижуючи операційні витрати, ослаблюючи вплив відстані й часу, що полегшує потік інформації, а також сприяє інтеграції ринків в глобальні ланцюжки створення вартості.

#### *Макроекономічне середовище.*

Стабільне макроекономічне середовище не спричинює економічне зростання, але є необхідною умовою підвищення продуктивності. Невизначеність економічних прогнозів, пов'язана з нестабільною інфляцією та сумнівами щодо стійкості державних фінансів або спадами, викликаними фінансовою кризою, може значно скоротити інвестиції. С. Фішер [6] визначає стабільне макроекономічне середовище як таке, що характеризується низькою та передбачуваною інфляцією, стійкою фіскальною політикою, а також показує, що обидва ці чинники збільшують накопичення капіталу та зростання продуктивності.

#### *Здоров'я.*

Ця категорія залишається важливою в оновленому Індексі глобальної конкурентоспроможності. Згідно з визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я здоров'я є «станом повного фізичного, психічного і соціального благополуччя, а не тільки відсутністю хвороб або фізичних дефектів».

Вважається, що більш високий рівень доходу, як правило, приводить до поліпшення здоров'я, наприклад, даючи змогу країні забезпечувати більш якісні послуги харчування, оздоровлення та охорони здоров'я. Значне число досліджень сьогодні вказує на зворотній причинно-наслідковий зв'язок: поліпшення здоров'я веде до підвищення доходів за рахунок поліпшення продуктивності. Здорова робоча сила є основою господарської діяльності.

Поліпшення стану здоров'я безпосередньо впливає на продуктивність у двох основних напрямках. По-перше, здорові працівники мають

фізичну та психічну енергію для кращої працездатності. По-друге, вони менш вірогідно будуть пропускати роботу в результаті хвороби (їх власної або задля піклування про хворого члена сім'ї). У цьому сенсі на продуктивність може впливати не тільки здоров'я поточної робочої сили, але й населення загалом.

#### *Освіта.*

Освіта може бути визначена як запас навичок, компетенцій та інших характеристик, що підвищують продуктивність та можуть бути виражені через працю, іншими словами, запас одиниць ефективності праці, виражених в робочих годинах. Загалом освіта як найважливіший компонент людського капіталу підвищує ефективність кожного окремого працівника та допомагає економіці рухатися вгору ланцюжком створення вартості за межами ручної праці або простих виробничих процесів. З часів роботи Т.В. Шульца [7] людський капітал вважався найбільш відмінною рисою економічної системи, а подальша робота довела вплив освіти на зростання продуктивності емпірично. Було запропоновано три канали, через які освіта впливає на продуктивність праці країни. По-перше, вона підвищує колективну здатність робочої сили швидше виконувати наявні завдання. По-друге, середня та вища освіта сприяє передачі знань про нову інформацію, продукти та технології, створені іншими користувачами. Нарешті, за рахунок збільшення творчості вона підвищує власну здатність країни створювати нові знання, продукти та технології.

Хоча грамотність та вміння рахувати залишаються важливими факторами продуктивності, оновлений Індекс глобальної конкурентоспроможності намагається зробити більший акцент на наданні освіти, що відповідає вимогам ХХІ століття, такі як поширення знань та інновацій. Основні питання сучасних дискусій про взаємозв'язок між якістю освіти та продуктивністю стосуються того, наскільки навчальні заклади розвивають уміння мислити критично й творчо, а також підтримують зацікавленість студентів. Це має два важливі наслідки стосовно надання освіти. По-перше, дослідження показують, що навчання творчості та допитливості передбачає доповнення фокусу на арифметиці та грамоті обізнаністю в таких галузях, як мистецтво, музика, міжособистісні відносини, контроль тіла (за необхідності, наприклад, для танців та театру), психологія. По-друге, це вимагає переоцінки поточних методів навчання: шляхом відходу від припущення, що всі діти навчаються однаково, пропонується індивідуальний план навчання на основі індивідуального аналізу того, як дитина поглинає знання, що дає змогу вчителю належним чином оцінювати прогрес дитини.

#### *Ефективність ринку продуктів та послуг.*

Коли ринки товарів та послуг функціонують ефективно, кожен фактор виробництва розподіляється згідно з його найбільш продуктивним використанням. Це означає, що підприємства виробляють товари та послуги, найбільш бажані для клієнтів, і продають їх за мінімально можливою ціною. Ефективність товарних ринків може бути знижена через відсутність конкуренції та незбалансованість фіскальної політики. Поточний Індекс глобальної конкурентоспроможності охоплює ці питання. В оновленому варіанті планується також включати вплив закону про банкрутство на конкуренцію та ефективність ринку.

Галузі з інтенсивнішою конкуренцією є більш ефективними та виробляють більше інновацій,

підвищуючи продуктивність праці. Сприяння підвищенню конкуренції дає змогу ринку вибирати найкращих, що стимулює наявні підприємства знижувати витрати, а нові, більш ефективні виходити на ринок. Присутність домінуючих гравців на ринку, наприклад, в олігополії та монополії приводить до зростання цін, а також, що не менш важливо, може знизити рівень інновацій.

#### *Ефективність ринку праці.*

Ефективні ринки праці поєднують працівників та роботу, що найкраще підходить до їх кваліфікації. Ефективні ринки праці стимулюють як працівників, так і роботодавців підвищувати продуктивність людського капіталу: працівників – підвищувати ефективність роботи, роботодавців – забезпечувати правильні стимули.

Підвищення гнучкості ринку праці підвищує здатність країни перерозподіляти виробництво в сегменти, що розвиваються, а також адаптувати робочу силу до нових потреб високотехнологічних галузей. Крім того, продуктивність підвищується за рахунок залучення та утримання найбільш талановитих фахівців у країні, збільшення робочих зусиль та готовності роботодавців навчати співробітників.

#### *Ефективність фінансового ринку.*

Ефективний фінансовий ринок характеризується цінами, які відображають всю наявну публічну інформацію, відсутністю «пузирів», здатністю управляти ризиками через хеджування, а також тенденцією спрямовувати заощадження в найбільш продуктивні інвестиційні цілі. Така ефективність досягається тільки тоді, коли фінансові ринки розвинені та стабільні. Хоча ці поняття вже визначені в поточному Індексі глобальної конкурентоспроможності, вимірювання деяких з їх елементів покращилось, а фінансова криза 2008–2009 років ще раз підтвердила важливість досягнення стабільності. Обидві ці тенденції будуть краще відображені в оновленій версії індексу.

Фінансовий розвиток визначено як глибину системи посередництва, зокрема наявність та ліквідність кредиту, цінних паперів, боргу, страхування та інших фінансових продуктів. За умов фінансової стабільності фінансовий розвиток сприяє продуктивності за чотирма основними напрямками.

По-перше, розвинені фінансові ринки дають змогу об'єднувати ризики в пул. Це дає можливість інвестувати в більш ризиковані проекти, які мають тенденцію бути більш продуктивними. Це також інструмент диверсифікації для індивідуальних, поліпшення доступу до фінансування для малих та середніх підприємств, які мають тенденцію бути більш ризикованими, ніж великі підприємства, але й більш динамічними та інноваційними, збільшуючи продуктивність тієї чи іншої країни.

По-друге, розвиток фінансових ринків покращує розподіл капіталу для підприємців та інвестиційних можливостей, даючи змогу інвесторам знайти інформацію про ті інвестиційні можливості, які мають найкращі шанси на підвищення продуктивності. По-третє, великі фінансові посередники мають більше можливостей, ніж індивідуальні інвестори, для розвитку довгострокових відносин з підприємствами, які вони кредитують, і контролю цих підприємств, стимулюючи позичальників продуктивно вкладати гроші. По-четверте, шляхом забезпечення ефективної платіжної системи банківський сектор знижує операційні витрати,

пов'язані з обміном товарів та послуг, що генерує приріст продуктивності.

#### *Переїмання технологій*

Категорія переїмання технологій оцінює спритність, з якою економіка приймає наявні технології. Порівняно з поточним Індексом глобальної конкурентоспроможності оновлений не включає в себе заходи щодо використання інформаційних та комунікаційних технологій. Ця концепція стала частиною категорії інфраструктури.

Технологія розуміється як широке поняття, що охоплює не тільки продукти, такі як машини, обладнання та матеріали, але й процеси та методи організації, пов'язані спільним фактором підвищення ефективності виробництва. Крім того, переїмання технологій сприяє створенню інноваційної екосистеми.

У літературі визначено два джерела впровадження нових технологій: місцеві фірми можуть інвестувати, щоби запозичити технології з-за кордону або з інших секторів чи підприємств; країна може скористатися переливанням прямих іноземних інвестицій всередині міжнародних компаній.

Під час інвестування місцевими підприємствами чим ширше розрив між зовнішніми технологіями та технологіями, вже доступними в країні, а також між винаходом та прийняттям, тим важче імпортувати нові технології. Диспаритет в цих бар'єрах на шляху впровадження нових технологій пояснюється значною нерівністю доходів.

Такі бар'єри є не тільки фінансовими. Дослідження показують, що наявність у країн людського капіталу, установ, географічної віддаленості та відкритості торгівлі може вплинути на ступінь цих бар'єрів, які потребують конкретних організаційних коригувань, управлінських навичок та великих витрат часу для накопичення технічного знання. Існує можливість подолання цих бар'єрів шляхом інвестування в людський капітал, а також на рівні промислової політики сприяння впровадженню технологій.

Щодо прямих іноземних інвестицій, то великий обсяг теоретичної та емпіричної літератури описує три канали переливання прямих іноземних інвестицій, такі як ефекти ланцюгової реакції, імітація, рух робочої сили. Ефект ланцюгової реакції відбувається через особисті контакти між вітчизняними та іноземними підприємствами; передача знань пропорційна наявності іноземних інвестицій в галузі та відносній відсталості країни. Імітація відбувається, коли вітчизняні підприємства копіюють іноземне виробництво, починаючи з нижчого рівня, поступово зменшуючи технологічний розрив. Нарешті, іноземні фірми можуть передавати ноу-хау шляхом навчання своїх місцевих працівників.

Недавні дослідження перевірили ці теорії емпірично та виявили, що хоча ПІІ сприяє зростанню загалом, проте чистий ефект може залежати від умов місцевої економіки. Такі умови включають наявність хороших постачальників, місцевого людського капіталу, фінансового розвитку, відповідного сектору та потенціалу міжнародних компаній для роботи з місцевими постачальниками.

#### *Розмір ринку.*

Розмір ринку є сумою розміру ринку країни та зарубіжних ринків. Економічні дослідження пропонують два шляхи, за допомогою яких розмір ринку впливає на продуктивність праці, а саме економію за рахунок ефекту масштабу виробництва та стимулювання інноваційної діяльності.

Більші ринки створюють істотно більші стимули для генерації нових ідей. Більші запаси ресурсів збільшують ймовірність пошуку нових способів використання цих ресурсів, а одна ідея може принести більше прибутку на більшому ринку. Також більші ринки створюють позитивні зовнішні фактори в накопиченні людського капіталу та передачі знань через зростаючу віддачу від масштабу, виражену в технологіях або створенні знань.

#### *Екосистема ідей.*

Сприйняття економістами та практиками інновацій значно змінилося в останнє десятиліття. Замість придумування нових ідей інновації нині розглядаються як екосистема, що сприяє генерації ідей та реалізації цих ідей у вигляді нових продуктів, послуг та процесів на ринку. Деякі елементи екосистеми сприяють конкурентоспроможності самі по собі (освіта, доступність фінансів, конкуренція, технології) за одночасної підтримки інноваційної екосистеми. У цій категорії розглядаються тільки аспекти, характерні для інновацій, а інші більш загальні фактори перенесені в попередні розділи. В поточному Індексі глобальної конкурентоспроможності основна увага приділена технологічним інноваціям, оновлена структура дає більш широке поняття інновацій.

Генерація ідей визначена як здатність країни виробляти нові винаходи, а саме рішення конкретних технологічних або бізнес-проблем, які змінюють моделі споживання у формі задоволення нових потреб або нових способів виконання завдань. Генерація ідей, однак, є лише першим кроком на шляху до інновацій, що також вимагає залучення продуктів, процесів або бізнес-моделей для виходу на ринок чи реалізації в економіці. Можливості та стимули для створення нових ідей втілюються в більшій кількості інновацій, отже, більш високій продуктивності. Хоча економічна література приділяє більше уваги системі стимулів для генерації ідей на агрегованому рівні, проте ділова література говорить про те, що, оскільки відповідна частина інновацій реалізується на підприємствах, важливо визначити чинники, які створюють інноваційні підприємства та/або мотивують їх нововведення. Отже, обидва напрями досліджень є важливими для відображення повної картини інноваційного середовища.

#### *Впровадження ідей.*

Хоча ідеї є рушійною силою економічного зростання, вони не створюють економічні вигоди, поки не будуть включені в реальні продукти, послуги та процеси, які виходять на ринок. Це допомагає пояснити, чому національні інвестиції в НДДКР не завжди корелюють із середніми доходами. Розуміння причин, які приводять до відсутності впровадження та комерціалізації нових ідей, будь то запатентовані чи ні, перебуває в центрі економічних досліджень щодо інновацій.

Фокус на мікроекономічних факторах зростання, тобто на тому, як динаміка в діловому світі впливає на створення нових продуктів або компаній, є однією з найбільш важливих складових стосовно інноваційних досліджень та досі не має достатньої кількості твердих доказів. Проте, в принципі, зв'язок між інноваціями на рівні компанії та національною продуктивністю є простим. Виводячи нові продукти й послуги на ринок, компанії стимулюють продуктивність через технології, вбудовані в ці нові продукти та забезпечують підвищення ефективності, пов'язане з їх використанням.

Інноваційний процес є функцією двох аспектів компанії. Першим аспектом є корпоративна

культура компанії, а саме ступінь, в якому забезпечуються бачення та здатність керувати новими технологіями, розробляти нові бізнес-моделі, використовувати старі технології новими способами. Відкритість до нових, нетрадиційних та підриривних ідей має дуже великий вплив на творчі інновації, що виводять на новий рівень у створенні знань. Така відкритість залежить від переважаючих суспільних норм, таких як ступінь готовності до ризику.

Другим аспектом є ведення бізнесу, деякі важливі елементи, які вже відображені в інших категоріях. Наприклад, одним з наслідків доступності венчурного капіталу та інших фінансових ресурсів, як це відображене в категорії розвитку фінансового ринку, є можливість підприємства нести витрати щодо впровадження нових ідей та поглинати невдачі. Аналогічним чином ідеї можуть бути не реалізовані через відсутність людського капіталу, як було зазначено щодо категорії освіти.

**Висновки і пропозиції.** Врахування довгострокових факторів конкурентоспроможності та застосування концепцій оновленого бачення конкурентних елементів Глобального індексу конкурентоспроможності, особливо в складових, що зазнали в процесі модернізації значних змін, таких як індекси переймання технологій, розміру ринку, екосистеми ідей, провадження ідей, дало змогу актуалізувати методiku та зміст субіндексів Глобального індексу конкурентоспроможності, посилило його відповідність сучасним тенденціям техніко-технологічного, економічного, суспільного розвитку, що забезпечує державам, політикам, сфері бізнесу та громадському суспільству отримання більш якісної оцінки економічних показників конкурентоспроможності та розвитку країн.

Показники глобального індексу конкурентоспроможності мають широку сферу практичного застосування в державному управлінні, державному регулюванні як окреслені вектори впровадження необхідних змін та вдосконалення державної економічної політики, а також у міжнародній торгівлі, налагодженні міжнародних зв'язків та бізнес-середовищі під час прийняття рішень щодо розширення бізнесу, здійснення інвестування, виходу на нові ринки збуту, укладання угод і контрактів як для оцінювання економічного, політичного стану країни та перспектив розвитку, так і для визначення ефективності майбутніх інвестицій в конкретні сфери економіки країни. Показники оновленого модернізованого Глобального індексу конкурентоспроможності та їх розрахунки мають безпосереднє практичне використання у здійсненні комплексної діагностики, оцінюванні стану та рівня економічної безпеки держави та конкретних сфер її функціонування, оскільки дають можливість отримання та використання об'єктивних експертних даних та показників для здійснення якісного оцінювання факторів та процесів, що не можуть бути оцінені розрахунками кількісних макроекономічних показників, що значно розширює, доповнює та забезпечує комплексність методики розрахунку рівня економічної безпеки держави, а отримані в результаті такого аналізу дані використовуються для внесення змін в концепцію та стратегію забезпечення економічної безпеки держави, спрямовані на реалізацію комплексу дій щодо зростання рівня економічної безпеки держави в контексті сучасних макроекономічних змін та глобальних викликів в реаліях сучасного світового економічного розвитку.



**Список використаних джерел:**

1. Schwab K., Sala-i-Martin X. The global competitiveness report 2015–2016. *World Economic Forum*. 2016.
2. Smith A. 1776. *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* / ed. E. Cannan. 5th edition. London : Methuen & Co, 1904.
3. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1956. № 70 (1). P. 65–94.
4. Barro R.J. Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*. 1991. № 106 (2). P. 407–43.
5. De Soto H. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York : Harper Perennial, 1990.
6. Fischer S. The Role of Macroeconomic Factors in Growth. *Journal of Monetary Economics*. 1993. № 32 (3). P. 485–512.
7. Schultz T.W. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*. 1961. № 51 (1). P. 1–17.

**Денисов О. Е.**

Университет економіки і права «КРОК»

**ФАКТОРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНДЕКСА ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

**Резюме**

Всемирный экономический форум проводит двухлетний пересмотр и модернизацию Индекса глобальной конкурентоспособности (GCI). Большинство факторов, которые определяли конкурентоспособность 10 лет назад, сегодня остаются важными. Тем не менее для того, чтобы воплощать передовые идеи по национальной конкурентоспособности, необходимо пересмотреть методологию определения Индекса глобальной конкурентоспособности и усовершенствовать расчеты. Обновленный GCI обеспечит политикам, бизнесменам и гражданскому обществу более качественную оценку экономических показателей стран.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, уровень безопасности, национальная безопасность, глобальная конкурентоспособность, Индекс глобальной конкурентоспособности.

**Denysov O. Ye.**

«KROK» University

**FACTORS OF MODERNIZATION OF THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX**

**Summary**

The World Economic Forum holds biennial review and modernization of the Global Competitiveness Index (GCI). Most of the factors that determined the competitiveness 10 years ago remain important today. However, in order to implement progressive ideas on national competitiveness, methodology for the Global Competitiveness Index should be revised and calculations improved. Updated GCI will provide politicians, businessmen and civil society better assessment of the economic performance of countries.

**Keywords:** economic security, security level, national security, state, security category, global competitiveness.

---

UDC 339.7

**Yakubovskiy S. O.**

**Lomachynska I. A.**

**Hriaznova V. V.**

Odessa I. I. Mechnikov National University

**NORTH AMERICAN INSURANCE MARKETS: FEATURES AND EXPERIENCE FOR UKRAINE**

**Summary.** The article is devoted to the analysis of the insurance markets development in the North American countries. On the basis of the data analyses, main changes of the financial indicators of the companies' activity in the insurance sectors of the United States, Canada and Mexico are found. The article presents the results of the Ukrainian insurance market study. Based on the successful experience of the insurance markets development in the United States, Canada and Mexico, recommendations for Ukraine are suggested.

**Keywords:** insurance market, financial indicators, United States, Canada Mexico, Ukraine, development perspectives.

**Problem statement.** The modern Ukrainian insurance market cannot be considered as developed and effective, although it is at the stage of active integration into the world financial space. It is proved by the low share of personal insurance payments in Ukraine at total insurance payments – 4-5%, whereas in Western Europe and the USA this type of services is about 60%, in Japan – 80%, in the UK – 70%, and in the world average – 58.3%. The total

volume of insurance services in the financial market of Ukraine in the last decade for collected awards was 0.06% of the world's volume and was less than 400 times compared to the USA, 60 times – with Germany, 50 times – with France [1].

Nevertheless, the Ukrainian insurance market is still interesting for foreign investors. For instance, French AXA insurer has left the Ukrainian market, but its place has been taken by Canadian holding

Fairfax, and the share of North American capital in the insurance market of Ukraine has increased to almost 10%.

However, there are a number of negative factors. These are: the lack of a decent regulatory framework, the availability and transparency of the insurance market for the population; low profitability of certain types of insurance; 3) low competitiveness of insurance companies, in comparison with commercial banks, in the struggle to attract free funds of businesses and individuals; insufficient level of state regulation and control does not allow the insurance market to develop effectively. Analysis of the integration processes in the insurance market of Ukraine allows us to conclude about the insufficient degree of its development and the need for further liberalization, designed to promote integration into the global insurance industry. In Ukraine, as in the global insurance market, there is a process of increasing the capitalization of national insurers, the merger of insurance, banking and industrial capital.

Thus, the study of the international experience in the development of the insurance market of the leading countries is interesting and useful for the formation of the insurance market of Ukraine.

**Analysis of recent research and publications.** The direct study of the state of economic and financial indicators of national insurance markets are carried out by many domestic and foreign scientists, including: V. Bazylevch, O. Hamankova, O. Kiselova, Y. Stepanyuk, N. Vnukova, O. Zolotaryova. In addition to these scientists, the following international and national organizations are involved in studying and comparing insurance markets of various countries: World Bank, Eurostat, OECD, and Ukrainian National Commission for State Regulation of Financial Services Markets, etc.

*The purpose of the article* to identify the reasons that hinder the development of insurance activities in Ukraine, as well as determining the development directions of the insurance market on the basis of the developed insurance markets of Canada and the USA, as the emerging market of Mexico.

**Presentation of the main material of the study.** Insurance is an important element of the national economy and the world economy. Insurance occupies an important place in the aggregate system of macro- and microeconomic relations and should become the macroeconomic stabilizer of the national economy. As the occurrence in the operation of economic entities of adverse circumstances of a natural, man-made, or financial nature, insurance covers losses, and the previously achieved level of activity and financial results are restored.

The organizational and financial stability of the insurance sector in the national economy guarantees insurance protection and timely compensation for damage, which contributes to the uninterrupted operation of the enterprise, restoring personal property, income, health and living standards for citizens. The value of insurance at the macro level is transmitted to the micro level and reaches a specific participant in the insurance relationship.

Through insurance protection, the level of effective demand in the economy is restored and maintained. From an economic point of view, insurance is the process of redistributing funds. It is the presence of redistributive relations that determines the essence of insurance and allows you to put it on a par with such economic categories as finance and credit. The features of such redistribution are as follows:

1. Redistributive relations arise due to the presence for participants of insurance relations of a certain probability of occurrence of a random event about which the insurance is carried out, that is, they are risky in nature.

2. The redistribution of funds is limited mainly to persons taking part in insurance (with the exception of that part of the funds related to the expenses of the insurance organization for carrying out insurance operations and with its profit, if it is provided for by the terms of the insurance business), i.e. closed character.

3. The basis of the redistributive relations, on which, essentially, the idea of insurance is built, is the redistribution of funds between the persons participating in insurance, in favor of those of whom the event occurred, about which the insurance is carried out. The essence of this redistribution is that the funds contributed to the insurance fund by all its participants are used to make payments from it only to those persons in respect of whom an event has been agreed in advance. Such a redistribution is based on the fact, that the number of persons contributing to the insurance fund will be substantially higher than the number of persons receiving payments from it. Since the receipt of the insurance payment assumes that the legal and physical person acquires new material values to ensure their own functioning or functioning. With the help of insurance, savings are mobilized for the development of the national economy. Thus, the insurance performs an investment function.

It is well known that countries that able to save more, tend to more rapid economic growth. In contrast to commercial banks that specialize in raising funds for a short period, insurance companies (especially life insurance companies) have received funds in the form of insurance contributions for a long time (10 or more years). It is enough for the state to carry out several legislative and administrative actions that should realize the powerful economic potential embodied in insurance.

The American insurance business is huge and confidently leads the global insurance market for all possible indicators. About 9 thousand property insurance companies and about 2 thousand life and health insurance companies work in the USA. The assets of all insurance companies are about \$2.5 trillion. On average, assets of one company amount to \$950 million, while the 12 largest companies account for \$60 billion [4-5].

The American insurance business has a huge scope and is unmatched in the world. American insurance monopolies control about 50% of the entire insurance market in the industrialized countries of the world.

On the US insurance market, there are 2 types of insurance organizations – mutual insurance societies and companies. State-owned companies are not represented in the US insurance system. To work in the market, a company must obtain a license in the state in which it plans to market and sell its products.

Organizations that specialize in personal insurance in the United States are engaged not only in their immediate, but also in investment activities – they are willing to trust their funds to US pension funds. Thanks to a reasonable investment policy, life insurance companies not only increase their clients' funds, but also make huge profits.

The insurance system in the USA is represented by insurers and numerous intermediaries. Insurance

policies in the United States are issued through brokers or insurance agents. In America, there are several hundred thousand such intermediaries [6].

Insurance agencies in the United States, as all other countries, have 5 basic, but different in their orientation, functions: risk, investment, preventive, saving, and, finally, control. There are a large number of different companies that are engaged in the execution of these functions.

American International Group, Inc is the largest American insurance company. It is ranked as 1st in the United States in life insurance, and 2nd in property insurance, yachts, telephones, diamonds and even dogs. In addition to its main functions, AIG is engaged in financing pension and social funds throughout the country. One of the first places the corporation occupies in the field of auto insurance, among which are representatives of such well-known brands like Toyota, Renault, Chevrolet, BMW, Mercedes, Nissan, Opel, Ford, Audi, Volkswagen, Mazda and Kia. In addition to a solid share in this market, American International Group is a big employer. The company hires 92,000 employees, which in turn serve about 50 million customers. The total capital of the corporation is about \$100 billion. However, it should be mentioned that during the last global crisis in 2008, AIG suffered significant financial losses – the company lost about \$10 billion [7].

The United States, among other things, is the first country where a system of insurance of bank deposits appeared (insurance of bank investments against the threat of bank or bank ruin takes place). This system became necessary during the Great Depression, which was discussed above. Initially, the amount of the deposit, which could be insured, was equal to five thousand American dollars. Over time, this amount is constantly growing and now is 250 thousand [8].

The American insurance business is huge and confidently leads the global insurance market for all possible indicators. About 9 thousand property insurance companies and about 2 thousand life and health insurance companies work in the USA. The assets of all insurance companies are about \$2.5 trillion. On average, assets of one company amount to \$950 million, while the 12 largest companies account for \$60 billion.

The American insurance business has a huge scope and is unmatched in the world. American insurance monopolies control about 50% of the entire insurance market in the industrialized countries of the world.

On the US insurance market, there are 2 types of insurance organizations – mutual insurance societies and companies. State-owned companies are not represented in the US insurance system. To work in the market, a company must obtain a license in the state in which it plans to market and sell its products.

Organizations that specialize in personal insurance in the United States are engaged not only in their immediate, but also in investment activities – they are willing to trust their funds to US pension funds. Thanks to a reasonable investment policy, life insurance companies not only increase their clients' funds, but also make huge profits.

The insurance system in the USA is represented by insurers and numerous intermediaries. Insurance policies in the United States are issued through brokers or insurance agents. In America, there are several hundred thousand such intermediaries [6].

Insurance agencies in the United States, as all other countries, have 5 basic, but different in their orientation, functions: risk, investment, preventive, saving, and, finally, control. There are a large number of different companies that are engaged in the execution of these functions.

American International Group, Inc is the largest American insurance company. It is ranked as 1st in the United States in life insurance, and 2nd in property insurance, yachts, telephones, diamonds and even dogs. In addition to its main functions, AIG is engaged in financing pension and social funds throughout the country. One of the first places the corporation occupies in the field of auto insurance, among which are representatives of such well-known brands like Toyota, Renault, Chevrolet, BMW, Mercedes, Nissan, Opel, Ford, Audi, Volkswagen, Mazda and Kia. In addition to a solid share in this market, American International Group is a big employer. The company hires 92,000 employees, which in turn serve about 50 million customers. The total capital of the corporation is about \$100 billion. However, it should be mentioned that during the last global crisis in 2008, AIG suffered significant financial losses – the company lost about \$10 billion [7].

The United States, among other things, is the first country where a system of insurance of bank deposits appeared (insurance of bank investments against the threat of bank or bank ruin takes place). This system became necessary during the Great Depression, which was discussed above. Initially, the amount of the deposit, which could be insured, was equal to five thousand American dollars. Over time, this amount is constantly growing and now is 250 thousand [8].

For the second year in a row, the commercial insurance marketplace in Canada continued to move forward in an uncertain manner under what can only be described as very challenging trading conditions. Economic growth in Canada trailed that of the US, in large part due to declining commodity prices and, as a result, premium volumes growth has been limited.

The Canadian market is dominated by several key indicators that will continue to influence short- and medium-term market trends: of the approximately \$45 billion in Canadian net written premiums, automobile premiums account for almost 50% (excluding government managed insurance schemes). As a result, automobile results can have a significant impact on insurers' overall results and strategic directions one year to the next. On average out of every net premium dollar, insurers pay out 54 to 56 cents on claims, 20 to 22 cents on operating expenses and close to 16 cents in taxes. That leaves on average about 6 to 8 cents in profit, and over the past several years that number has been gradually reduced. Despite declining returns as a result of the low interest rate environment, capital continues to flow into the insurance market both globally and in Canada providing an abundance of choices and competition for most risks. This trend is helping keep rates and premiums for some coverages at historic lows [9].

In Canada, as well as the United States, the responsibility for regulating the insurance market is shared between central and local governments. At the federal level, insurance is not regulated, each province has its own regulatory system. Federal authorities monitor only very important objects such as flood insurance, nuclear insurance, crime and more. Coordinates all self-regulatory system



of the federal level – the National Association of Insurance Commissioners, which regulate individual states, it is not a federal authority. It stabilizes the laws on state insurance with its activity [10].

Insurance premiums are determined based on risk. Insurers consider the likelihood of a customer (or a group of customers with a similar set of circumstances) making a claim, and how much those claims will likely cost. The price for premiums is based, in part, on an insurer's best estimate of the amount it will be required to pay out in claims on the policies it wrote in any given year. Insurers pool the premiums of their many policyholders to cover the losses claimed by the few in that year. Along with covering claim costs, premiums are calculated to cover taxes, operating expenses and expected profits.

There are more than 198 private P&C insurers actively competing in Canada to sell insurance policies on homes, cars and businesses. In 2017, private Canadian insurers wrote \$54.7 billion in direct written premiums (\$47.8 billion in net written premiums) for insurance on consumers' homes, cars and businesses.

Of the \$47.8 billion dollars in net written premiums, 42.5% was for one line of business: automobile, including commercial vehicle insurance. (Figures do not include government-owned auto insurers in British Columbia, Saskatchewan, Manitoba and Quebec, which generally provide the compulsory component of auto insurance in those provinces, in addition to some optional coverages). Personal property, commercial property and liability made up most of the rest. Specialized lines of insurance, such as boiler and machinery, marine and aircraft, and surety and fidelity, make up about 7.4% of the business. The smallest portion of the business is accident and sickness insurance, which a few P&C insurance companies sell. Most of this type of insurance is sold by life and health insurers [11].

Mexico's insurance industry continues to show strong growth driven by the country's economic stability in the past decade. In this context, an incessant increase in the penetration of financial services has led to a strong desire by local and foreign companies to significantly augment their market share.

Potential for the Mexican insurance market is huge. The population is close to 130 million, yet the insurance penetration rate is only 2.3% – below 4.2% in Chile (the best in the region), 3.0% in Brazil, 2.5% in Argentina and Colombia, and 2.3% in Costa Rica. To maximize its full potential, the industry must resolve several key challenges:

- Advocating for a regulatory environment that provides mandatory civil liability coverage for automobile and services companies and mandatory home earthquake and flooding coverage.

- Establishing obligatory insurance for vulnerable segments of the population that engage in high-risk activities (mineral extraction, the foundry industry, etc.).

- Fostering Mexico's insurance culture with initiatives that include early age prevention and mandatory financial education.

- Building trust and confidence in Mexico's insurance market by offering flexible products that are well-adapted to the needs of customers and unbiased advice on coverage, terms, conditions and exclusions of insurance products.

In Mexico the market with the highest potential is health insurance. Mexico's health care spend is 5.8% of GDP, compared with a 9% average among member countries of the Organization for Economic

Co-operation and Development (OECD). Only 7% of Mexico's population has health coverage, with 2.8% holding private health care. This contrasts with the 20.5 million Mexicans who currently lack access to health care. Finding a sustainable solution to this challenge will require a joint effort between the federal government and the private sector. Together, they will need to develop service arrangements between insurers and public health care agencies to broaden the portfolio of health services available to the public and reduce medical negligence rates.

Although, the Mexican insurance market presents a significant opportunity for growth – well above rates seen in developed countries. However, the potential to bring the market into a position of leadership in the Latin America region has yet to be achieved. It's believed that the sector must continue to focus on developing an agenda related to the introduction of mandatory insurance rules intended to provide coverage to high-risk populations and events, such as vehicle civil liability insurance and home hurricane coverage. The industry also needs to implement long-term initiatives to integrate financial education (including insurance) into the curricula of schools at all academic levels – from elementary school to post-graduate programs – and have teachers play a role in promoting financial education. An important challenge for the sector is to adopt a customer-based approach to communicate directly with all customers. Most companies currently invest in their largest-traditional distribution channels. However, those that focus on winning customers based on the principle of “in the right place at the right time” and that shift from consumer preferences to self-service models – which have been growing exponentially in the past two years – will be the best positioned to lead the market in the future. The main driver behind this is a cultural shift to meet customers' needs by providing effective solutions at all levels in the organization. Transforming the business, changes in customer behaviors, significant regulatory changes and the need to strengthen risk management and controls are key forces shaping the Mexican insurance industry. Insurers need to design viable plans and build effective teams to be the best at tackling these challenges [12].

The insurance market is a component of the financial market, its development in Ukraine is rather contradictory and it is far from world standards. Based on this, Ukraine should take an example from the Canadian and American insurance markets. Among the factors that hold back the development of the insurance market in Ukraine, the following should be noted: the slow pace of market restructuring and economic restructuring; significant scale of the shadow economy; imperfect tax legislation; a significant part of state guarantees for the support of unprofitable enterprises and other losses; low solvency of the population.

According to the estimates of individual experts [13], in Ukraine only a third of the insurance market's funds work on the economy of Ukraine, and the remaining funds fall on shadow capital, in contrast to the US and Canadian markets.

Almost 300 insurance companies work in the Ukrainian market, of which 50 companies collect more than 90% of all insurance premiums. That is, the remaining 80% of companies account for less than 10% of customers.

After 2004, large international insurers («AXA», «PZU», «GENERALI», «UNIQA», «VIENNA INSURANCE GROUP», «FORTIS», «AIG», «AEGON» and



others) came to Ukraine, investing, besides many years of successful insurance business, modern IT technologies and intellectual developments, more \$500 million of direct investment. Unfortunately, by now «GENERALI», «FORTIS», «SEB», «HDI», «AEGON», «AIG» and «QBE» have left the market. The reason is in its opacity, mistrust of customers, and the chaos of legislation. As a result, the Ukrainian market has become not so attractive for the global insurance giants that they turned down work here [13].

The volume of reinsurance in 2017 increased by 72%. Eight insurers sent over 90% of the money received for reinsurance of the 30 largest insurance companies (in terms of premiums collected). Such figures may indicate the use of insurance companies for tax optimization. After strengthening the requirements for banks in the context of disclosing information about owners, non-bank financial institutions remained the “last resort” for questionable operations, because many schemes now “moved” to non-bank financial institutions, access to information about their beneficiaries is still very limited.

In 2018 the insurance market was the second in terms of capitalization among other non-bank financial markets of Ukraine. The total number of insurance companies on December 31, 2018 was 281, including IC “life” – 30 companies, non-life insurance company – 251, (on December 31, 2017 it were 294 companies, including IC “life” – 33 companies, non-life insurance company – 261 companies).

These figures mean, that the number of insurance companies continues to decline, in 2018, compared to 2017, when the number of companies decreased by 13, compared to 2016, it decreased by 29 IC. By 2018 gross insurance premiums in relation to GDP amounted to 1.4%, which is 0.1 percent less compared to 2017; the share of net insurance premiums in relation to GDP remained at 2017 level and was

1.0%. Compared to 2017 the volume of gross insurance premiums has increased on 5935.7 million of UAH (13.7%), net insurance premiums increased on UAH 5929.9 million of UAH (20.8%) [14]. These figures show that the insurance market of Ukraine is developed rapidly and is still attractive for national and foreign investors.

**Conclusions.** Thus, the study of the experience of the development of insurance markets of the North American countries can justify the following recommendations for improving the insurance market of Ukraine:

- 1) The formation of the effective legislative base for the insurance market development;
- 2) Development of compulsory and voluntary types of insurance;
- 3) The creation of an effective mechanism for state regulation and supervision of insurance activities;
- 4) Stimulating the transfer of household savings to long-term investments using long-term life insurance mechanisms;
- 5) Phased integration of the national insurance system with the international insurance market.
- 6) Political stability, economic growth and improvement of the welfare of the population;
- 7) Availability of effective demand of organizations and citizens for insurance services;
- 8) Formation of favorable tax system for the insurance companies’ activity;
- 9) Improving the regulatory framework of the insurance business.
- 10) Formation of the insurance culture of the population and understanding of the economic feasibility of insurance.
- 11) Long-term and long-term planning for the development of insurance business.
- 12) Attracting strategic, first of all foreign investors in the insurance industry of Ukraine.

## References:

1. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. 2017. Вип. 11. С. 413–420. URL: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11\\_ukr/66.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/66.pdf).
2. Lomachynska I., Yakubovskiy S., Plets I. Dynamics of Austrian foreign direct investment and their influence on the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. № 5. P. 167–174.
3. Yakubovskiy S., Sydorova Z. Development Prospects of London as the World’s Financial Center in the Conditions of Brexit. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Vol 3. № 4, P. 238–243.
4. Insurance Companies In USA With Rating. Business risks. 9.12.2018. URL: <http://internet-directory-web.com/insurance-companies-in-usa/>.
5. Foreign insurance practice. Worldstoryline. 20.02.2019. URL: <https://worldstoryline.club/foreign-insurance-practice/>.
6. Система страхования в США. Финансовый кризис. URL: <http://financial-crisis.ru/sistema-straxovaniya-v-ssha/>.
7. Ахметов Н.Е. Зарубежный опыт страховой деятельности на примере США. *Материалы Республиканской научно-теоретической конференции «Сейфуллинские чтения-12: Молодежь в науке – инновационный потенциал будущего»*. 2016. Т. 1. Ч. 2. С. 342–344. URL: [http://kazatu.kz/assets/i/science/sf12\\_ekonom\\_126.pdf](http://kazatu.kz/assets/i/science/sf12_ekonom_126.pdf).
8. Страховая система США. *Биржевой лидер*. URL: <http://www.profi-forex.org/wiki/strahovaja-sistema-ssha.html>.
9. Canada Insurance Market Report 2016. URL: <https://www.marsh.com/uk/insights/research/canada-insurance-market-report-2016.html>.
10. Страховая система Канады. *Биржевой лидер*. URL: <http://www.profi-forex.org/wiki/strahovaja-sistema-kanady.html>.
11. Facts of the Property and Casualty Insurance Industry in Canada. 2018. *Insurance Bureau of Canada*. URL: [http://assets.ibc.ca/Documents/Facts%20Book/Facts\\_Book/2018/IBC-Fact-Book-2018-Section1.pdf](http://assets.ibc.ca/Documents/Facts%20Book/Facts_Book/2018/IBC-Fact-Book-2018-Section1.pdf).
12. Mexico insurance report 2018. *EY*. URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-mexico-insurance-report-2018/\\$FILE/EY-mexico-insurance-report-2018.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-mexico-insurance-report-2018/$FILE/EY-mexico-insurance-report-2018.pdf).
13. Степанюк Е. Будущее страхового рынка: куда идем, и не лучше ли сменить вектор? *Delo.Ua*. 11.09.2018. URL: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/buduschee-strahovogo-rynka-kuda-idem-i-ne-luchshe-li-smenitvekt-346181/>.
14. Підсумки діяльності страхових компаній за 2018 рік. *Фориншурер* URL: <https://forinsurer.com/files/file00654.pdf>.

**Якубовський С. О.**  
**Ломачинська І. А.**  
**Грязнова В. В.**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

#### **ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКИЙ РИНОК СТРАХУВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ**

##### **Резюме**

Статтю присвячено аналізу рівня розвитку страхових ринків у країнах Північної Америки. На основі аналізу даних виявлено основні зміни фінансових показників діяльності компаній у секторі страхування у США, Канаді та Мексиці. Представлено результати дослідження українського страхового ринку. На основі успішного досвіду розвитку страхових ринків у США, Канаді та Мексиці запропоновано рекомендації для України.

**Ключові слова:** страховий ринок, фінансові показники, США, Канада, Мексика, Україна, перспективи розвитку.

**Якубовский С. А.**  
**Ломачинская И. А.**  
**Грязнова В. В.**

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

#### **СЕВЕРОАМЕРИКАНСКИЙ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ И ОПЫТ ДЛЯ УКРАИНЫ**

##### **Резюме**

Статья посвящена анализу уровня развития страховых рынков в странах Северной Америки. На основе анализа данных выявлены основные изменения финансовых показателей деятельности компаний в страховом секторе в США, Канаде и Мексике. Представлены результаты исследования страхового рынка Украины. Исходя из успешного опыта развития страховых рынков в США, Канаде и Мексике, предложены рекомендации для Украины.

**Ключевые слова:** страховой рынок, финансовые показатели, США, Канада, Мексика, Украина, перспективы развития.

## РОЗДІЛ 2

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.341:338.242

Дробот С. А.

ДВНЗ «Придніпровська державна академія  
будівництва та архітектури»

### АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ТИПУ ТА РІВНЯ РОЗВИТКУ АТОМНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Стаття присвячена проведенню аналітичного оцінювання типу та рівня розвитку атомно-промислового комплексу України. Зібрано, систематизовано статистичний матеріал за показниками залучення та використання виробничих засобів, інвестиційних та інноваційних ресурсів як основних джерел розвитку атомно-промислового комплексу. Розраховано коефіцієнти зростання, що характеризують кількісні та якісні зміни за джерелами розвитку, на основі яких надано інтегральну оцінку розвитку атомно-промислового комплексу України, визначено його тип.

**Ключові слова:** ядерна енергетика, атомно-промисловий комплекс, джерела розвитку, виробничі засоби, інвестиційні ресурси, інноваційні ресурси.

**Постановка проблеми.** Стабільний розвиток національної економіки України нерозривно пов'язаний з розвитком галузей паливно-енергетичного комплексу, однією з найбільш пріоритетних серед яких є ядерна енергетика. Розвиток ядерної енергетики багато в чому залежить від того, наскільки успішно функціонують підприємства атомно-промислового комплексу, що створюють відповідну сировинну базу. Останнім часом роль атомно-промислового комплексу поступово зростає, що актуалізує проблему оцінювання його розвитку задля створення підґрунтя для прийняття управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку паливно-енергетичного комплексу України загалом та атомно-промислового комплексу як його невід'ємної складової зокрема розглянуто в Енергетичній стратегії України на період до 2035 року [1]. Окремі питання оцінювання розвитку паливно-енергетичного комплексу країни, проблемні питання оцінювання й забезпечення розвитку ядерної енергетики та атомно-промислового комплексу розглянуті в роботах таких науковців, як В. Вершиніна [2, с. 127–129], В. Лір [3, с. 46–55], Л. Литвинський, О. Пургов [4], О. Максимчук [5], Г. Мохонько, К. Тарасенко [6, с. 417–424], А. Носовський [7, с. 62–65], А. Шевцов, А. Дорошевич [8, с. 128–134].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну увагу науковців до проблем розвитку атомно-промислового комплексу, його оцінювання частіше за все здійснюється на основі оцінювання вибіркового показників, що не дає комплексної картини щодо його рівня.

**Мета статті** полягає в наданні аналітичної оцінки типу та рівня розвитку атомно-промислового комплексу України на основі системи показників, що характеризують як кількісні, так і якісні зміни. Результати такої оцінки можуть створити основу прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері управління розвитком атомно-промислового комплексу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оперативні дані функціонування підприємств атомно-

промислового комплексу свідчать про те, що витрати на сировину та матеріали атомно-промислового комплексу вирізнялись досить суттєвими коливаннями. У 2009 році спостерігалось зниження величини цього виду витрат з 270 678 тис. грн. до 262 093 тис. грн. (на 3,17% порівняно з попереднім роком). Наступні роки вирізнялись досить сталою тенденцією до зростання витрат на сировину та матеріали аж до 2012 року, що обумовлене розширенням виробництва. 2013 рік відзначився досить суттєвим скороченням цього виду витрат (з 405 337 до 371 305 тис. грн., або на 8,40%). Проте скорочення не було тривалим та поступилося місцем зростанню, яке за 2014–2015 роки склало 328 002 тис. грн. порівняно з 2013 роком. При цьому не варто забувати про те, що вагому роль у зростанні цього показника відіграє ціновий фактор. Останні два роки досліджуваного періоду характеризувалися скороченням витрат на сировину та матеріали.

Витрати на оплату праці після незначного зниження у 2009 році впродовж усього досліджуваного періоду мали досить яскраво виражену тенденцію до зростання. Як наслідок, величина цього виду витрат за 2008–2017 роки зросла на 393 989 тис. грн., або на 126%. Водночас варто зазначити, що зростання витрат на оплату праці було обумовлене збільшенням середньої зарплати, яке відбувалося внаслідок перерахунку зарплати витрат її приведення у відповідність до постійно зростаючої мінімальної зарплати.

Капітальні інвестиції та інвестиції на розвиток персоналу змінювались досить нестабільно, маючи суттєві коливання. Загалом за досліджуваний період капітальні інвестиції в атомно-промисловому комплексі знизились з 352 110 тис. грн. у 2008 році до 110 502 тис. грн. у 2017 році, що на 241 608 тис. грн., або 68,6%, менше, ніж рівень 2008 року. Щодо інвестицій на розвиток персоналу, то, незважаючи на наявні коливання, за 2008–2017 роки їхня величина зросла на 383 тис. грн., або 33%.

Обсяги фінансування НДДКР скорочувались у 2009–2013 роках. За цей період їхня величина скоротилась на 26 685 тис. грн., або 68,2%.

У 2014 році величина обсягу фінансування НДДКР незначною мірою підвищилась, сягнувши 13 452 тис. грн., проте покращення було нетривким та змінилось драматичним падінням, що тривало впродовж 2015–2017 років, внаслідок чого обсяги фінансування НДДКР знизились до 3 444 тис. грн.

Щодо витрат на інноваційну діяльність, то вони хоча й були досить незначними та вирізнялися схильністю до коливань, проте загалом за досліджуваний період зросли з 4 329 тис. грн. у 2008 році до 6 684 тис. грн. у 2017 році, тобто на 54,4%.

На основі даних таблиці розраховано коефіцієнти, що відбивають кількісні зміни показників, що характеризують діяльність щодо залучення виробничих засобів, показників, що характеризують діяльність щодо залучення інвестиційних ресурсів, а також показників, що характеризують діяльність щодо залучення інноваційних ресурсів. Значення перерахованих показників наведені в табл. 1.

Як видно з даних табл. 1, зниженням витрат на сировину та матеріали характеризувались 2009 рік (на 3,2%), 2013 рік (на 8,4%), 2016 та 2017 роки (на 1,0 та 21,0% відповідно). В інші роки досліджуваного періоду витрати на сировину та матеріали зростали. При цьому найбільшим зростанням характеризувались 2014 та 2015 роки, коли відбулося збільшення на 88,3% та 88,6% відповідно.

Щодо витрат на оплату праці, то вони знижувались лише у 2009 році (на 2,7%). Впродовж наступного періоду спостерігалось щорічне зростання витрат на оплату праці, максимальна величина чого склала у 2017 році 23,3%.

Капітальні інвестиції вирізнялися значно меншою стабільністю та відсутністю вираженої тенденції до змін. Якщо у 2009 році величина капітальних інвестицій знизилась на 19,2%, то вже у 2010 році величина цього показника зменшилась на 2,3%. Наступний рік відзначився збільшенням обсягів капітальних інвестицій на 24,2%, тоді як

у 2012 та 2013 роках їхня величина скоротилась на 68,3% та 29,6% відповідно. У 2014 році капітальні інвестиції зросли на 45,4%.

Однак зростання не було довготривалим та змінилось суттєвим скороченням (на 25,4%). В останні два роки спостерігалось збільшення обсягів капітальних інвестицій. Однак якщо у 2016 році їх обсяги зросли на 27,9%, то у 2017 році – лише на 1,9%.

Якщо говорити про інвестиції в розвиток персоналу, то вони також вирізнялися значними коливаннями: і падінням у 2009–2011 роках (на 19,3%, 12,0% та 11,6% відповідно) та у 2014 році (на 1,4%), і зростанням у 2012–2013 роках (на 41,3 та 24,8% відповідно). В останні три роки досліджуваного періоду інвестиції в розвиток персоналу зростали на 26,5%, 20,5% та 27,6%.

Обсяги фінансування НДДКР відзначились незначним зростанням у 2014 році (на 8,0%). Впродовж усіх інших років досліджуваного періоду обсяги фінансування НДДКР знижувались.

Стосовно витрат на інноваційну діяльність, то їх динаміка дещо вирізнялась від попереднього показника. Так, їхня величина зростала впродовж усього досліджуваного періоду, окрім 2009 року, 2013–2014 років, коли спостерігалось зниження цього показника на 2,1%, 3,3% та 0,5% відповідно.

На основі значень коефіцієнтів розраховано показники кількісних змін за джерелами розвитку. За результатами оцінювання кількісні зміни у сфері залучення виробничих засобів можна вважати прогресивними в усі роки досліджуваного періоду, окрім 2009 та 2017 років.

Кількісні зміни у сфері залучення інвестиційних ресурсів були прогресивними у 2011 та 2014 роках, 2016 та 2017 роках. В усі інші роки досліджуваного періоду кількісні зміни у сфері залучення інвестиційних ресурсів не можна вважати прогресивними.

Щодо кількісних змін у сфері залучення інноваційних ресурсів, то вони, на жаль, були прогресивними лише у 2014 році.

Таблиця 1

## Показники оцінювання кількісних змін в атомно-промисловому комплексі України

Показники	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Коефіцієнт зміни витрат на сировину та матеріали	0,968	1,210	1,083	1,180	0,916	1,883	1,886	0,990	0,790
Коефіцієнт зміни витрат на оплату праці	0,973	1,062	1,074	1,097	1,049	1,027	1,170	1,195	1,233
<b>Показник кількісних змін у сфері залучення виробничих засобів</b>	<b>0,970</b>	<b>1,134</b>	<b>1,078</b>	<b>1,138</b>	<b>0,980</b>	<b>1,391</b>	<b>1,485</b>	<b>1,088</b>	<b>0,987</b>
Коефіцієнт зміни капітальних інвестицій	0,808	0,977	1,242	0,317	0,704	1,454	0,746	1,279	1,019
Коефіцієнт зміни інвестицій в розвиток персоналу	0,807	0,880	0,884	1,413	1,248	0,986	1,265	1,205	1,276
<b>Показник кількісних змін у сфері залучення інвестиційних ресурсів</b>	<b>0,807</b>	<b>0,927</b>	<b>1,048</b>	<b>0,669</b>	<b>0,937</b>	<b>1,197</b>	<b>0,971</b>	<b>1,241</b>	<b>1,140</b>
Коефіцієнт зміни обсягів фінансування НДДКР	0,950	0,827	0,567	0,800	0,893	1,080	0,629	0,317	0,934
Коефіцієнт зміни витрат на інноваційну діяльність	0,979	1,096	1,336	1,053	0,967	0,995	1,042	1,014	1,006
<b>Показник кількісних змін у сфері залучення інноваційних ресурсів</b>	<b>0,964</b>	<b>0,952</b>	<b>0,870</b>	<b>0,918</b>	<b>0,929</b>	<b>1,037</b>	<b>0,810</b>	<b>0,567</b>	<b>0,969</b>

Джерело: розраховано на основі джерела [9]



Дані підприємств атомно-промислового комплексу свідчать про те, що на гривню витрат на сировину та матеріали на початку досліджуваного періоду припадали 3,67 грн. реалізованої продукції, тоді як наприкінці досліджуваного періоду – лише 3,23 грн. Найбільше значення цього показника спостерігалось у 2011 році, коли воно склало 3,85 грн. реалізованої продукції на гривню витрат на сировину та матеріали. Найменша величина обсягу реалізації на гривню витрат на сировину та матеріали спостерігалась у 2014 році, коли вона склала 2,06 грн.

На початку досліджуваного періоду на 1 гривню витрат на оплату праці припадали 3,18 грн., тоді як наприкінці – 4,72 грн. Максимальна величина цього показника спостерігалась у 2015 році, становлячи 4,84 грн. на 1 грн. витрат, тоді як найменшим був його рівень у 2009 році, коли він не перевищував 3,16 грн. реалізованої продукції на гривню витрат на оплату праці.

Обсяг реалізації на гривню капітальних інвестицій за 2008–2017 роки значною мірою збільшився, що пов'язане більшою мірою зі скороченням обсягів капітальних інвестицій, ніж зі зростанням обсягів реалізації. Так, на початку 2008 року на гривню капітальних витрат припадали 2,82 грн. реалізованої продукції, тоді як у 2017 році – 27,90 грн.

Обсяг реалізації на гривню інвестицій в розвиток персоналу у 2008 році складав 3 450,7 грн. на гривню капітальних інвестицій, тоді як у 2017 році його величина зросла, становлячи 4 968,5 грн. на одну гривню інвестицій в розвиток персоналу.

На гривню обсягів фінансування НДДКР на початку досліджуваного періоду припадали

25,39 грн. За досліджуваний період величина цього показника суттєво зросла, склавши у 2017 році 968,01 грн. на одну гривню обсягів фінансування НДДКР.

Зростала також величина обсягу реалізації на гривню витрат на інноваційну діяльність, а саме з 229,56 грн. у 2007 році до 498,78 грн. у 2017 році.

На основі проаналізованих даних розраховано показники якісних змін в атомно-промисловому комплексі України (табл. 2).

Як видно з даних табл. 2, коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню матеріально-сировинних витрат перевищував 1 у 2011 році (на 18,9%), у 2015 та 2017 роках (на 8,1 та 52,2% відповідно). За інші роки досліджуваного періоду показник був меншим за 1, що свідчить про непрогресивний характер якісних змін.

Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню витрат на оплату праці перевищував 1 лише у 2010 та 2011 роках (на 0,6% та 19,9%), а також у 2015 році (на 74,2%). Лише в згадані роки можна говорити про підвищення віддачі від використання витрат на оплату праці.

Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню капітальних інвестицій зростав по всіх роках досліджуваного періоду, окрім 2014 та 2016 років. Щодо коефіцієнта зростання обсягу реалізації на гривню інвестицій на розвиток персоналу, то він також здебільшого перевищував 1. Виняток складають лише 2012–2013 та 2016 роки. Схожою була також динаміка коефіцієнта зростання обсягу реалізації на гривню витрат на фінансування НДДКР, який був меншим за 1 лише у 2014 році.

Децю по-іншому змінювалося значення коефіцієнта зростання обсягу реалізації на гривню

Таблиця 2

## Показники оцінки якісних змін в атомно-промисловому комплексі України

Показники, тис. грн.	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню матеріально-сировинних витрат	1,000	0,883	1,189	0,869	0,901	0,682	1,081	0,955	1,522
Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню витрат на оплату праці	0,994	1,006	1,199	0,935	0,998	0,986	1,742	0,791	0,975
Показник якісних змін у сфері залучення виробничих засобів	0,997	0,942	1,194	0,901	0,948	0,820	1,372	0,870	1,219
Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню капітальних інвестицій	1,090	1,093	1,037	3,240	1,488	0,696	2,731	0,739	1,180
Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню інвестицій в розвиток персоналу	1,092	1,214	1,457	0,726	0,839	1,026	1,611	0,785	0,943
Показник якісних змін у сфері залучення інвестиційних ресурсів	1,091	1,152	1,229	1,534	1,117	0,845	2,098	0,762	1,055
Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню витрат на фінансування НДДКР	1,019	1,292	2,271	1,282	1,172	0,937	2,360	2,979	1,288
Коефіцієнт зростання обсягу реалізації на гривню витрат на інноваційну діяльність	0,979	0,974	0,963	0,974	1,082	1,018	1,956	0,933	1,195
Показник якісних змін у сфері залучення інноваційних ресурсів	0,998	1,122	1,479	1,118	1,126	0,976	2,149	1,667	1,241

Джерело: розраховано на основі джерела [9]

витрат на інноваційну діяльність, що здебільшого у досліджуваній період не перевищувало 1.

На основі значень коефіцієнтів розраховано та зведено показники якісних змін за джерелами розвитку. Розрахунки засвідчили, що якісні зміни у сфері залучення виробничих засобів можна вважати прогресивними лише у 2011 році, 2015 та 2017 роках. Якісні зміни у сфері залучення інвестиційних ресурсів були прогресивними по більшості років досліджуваного періоду, окрім 2014 та 2016 років. Щодо якісних змін у сфері залучення інноваційних ресурсів, то вони, на жаль, були прогресивними впродовж усього періоду дослідження, окрім 2009 та 2014 років.

Щодо узагальнюючих показників розвитку за рахунок залучення різних джерел розвитку, то результати їхнього розрахунку наведені в табл. 3.

Як видно з даних табл. 3, кількісні та якісні зміни у сфері залучення виробничих засобів були прогресивними у 2010–2011, 2014–2015 та у 2017 роках. Інші роки періоду не вирізнялись прогресивністю змін у цій сфері.

Узагальнюючий показник розвитку у сфері залучення інвестиційних ресурсів впродовж усього періоду, окрім 2009, 2014 та 2016 років, перевищував 1, що свідчить про прогресивні зміни, які відбувалися в цій сфері.

Щодо узагальнюючого показника розвитку у сфері залучення інноваційних ресурсів, то він перевищував 1 впродовж усього досліджуваного періоду, окрім 2009 року.

Базуючись на статистичних даних 2008–2017 років по атомно-промислового комплексу, зможемо надати аналітичну оцінку типу його розвитку (табл. 4).

Як бачимо з табл. 4, протягом 2010–2012 та 2015 років розвиток атомно-промислового комплексу був інвестиційно орієнтованим, а протягом 2009 та 2014 років – факторно орієнтованим. Інноваційно орієнтований тип розвитку спостерігався у 2013 році та у 2016–2017 роках.

Використаємо алгоритм визначення коефіцієнтів вагомості джерел розвитку для розрахунку інтегрального показника розвитку атомно-промислового комплексу.

Для того щоби визначити стадію, на якій перебуває певна галузь, необхідно врахувати її частку у ВВП країни. Згідно зі статистичними даними частка атомно-промислового комплексу у ВВП країни не є значною, складаючи лише 0,028% на початку досліджуваного періоду та 0,033% наприкінці. Розрахунки засвідчили, що в середньому частка атомно-промислового комплексу у ВВП країни за досліджуваній період ( $W_j$ ) складає 0,028%.

На рис. 1 наведено динаміку ВВП на душу населення, створеного в атомно-промислового комплексу України у 2009–2017 роках.

Як видно з даних рис. 1, ВВП на душу населення, створений в атомно-промислового комплексу України, не вирізнявся стабільністю. Якщо в перші три роки досліджуваного періоду спостерігалось зростання згаданого показника, станом на 2011 рік він досяг пікового рівня, склавши 0,835 дол. США, то в наступні три роки його рівень суттєво знизився, склавши 0,569 дол. США та знову наблизившись до свого мінімального значення за період (0,566 дол. США). У 2015–2016 роках зростання ВВП на душу населення, створеного в атомно-промислового комплексу України, хоча й мало місце, проте не вирізнялось суттєвим динамізмом. Лише за останній рік досліджуваного періоду можна говорити про суттєвий стрибок значення цього показника, яке склало 0,795 дол. США. Слід зазначити, що впродовж усього досліджуваного періоду атомно-промисловий комплекс України перебував на етапі переходу від сировинної до продуктивної стадії.

З огляду на все вищезазначене питома вага показників, що характеризують діяльність щодо залучення виробничих засобів та віддачу від них, має скласти 50%, питома вага показників, що

Таблиця 3

## Результати оцінки розвитку атомно-промислового комплексу України за його джерелами

Показники, тис. грн.	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Узагальнюючий показник розвитку у сфері залучення виробничих засобів	0,986	1,022	1,146	1,000	0,962	1,059	1,420	0,960	1,122
Узагальнюючий показник розвитку у сфері залучення інвестиційних ресурсів	0,972	1,058	1,153	1,172	1,042	0,992	1,627	0,962	1,091
Узагальнюючий показник розвитку у сфері залучення інноваційних ресурсів	0,984	1,051	1,224	1,034	1,044	1,002	1,589	1,207	1,127

Джерело: сформовано на основі джерела [9]

Таблиця 4

## Визначення типу розвитку атомно-промислового комплексу України

Показники, тис. грн.	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
$K_{uz_g} > K_{uz_{inv}}$ $K_{uz_{inv}} > K_{uz_{in}}$	ФАКТ					ФАКТ			
$K_{uz_g} < K_{uz_{inv}}$ $K_{uz_{inv}} > K_{uz_{in}}$		ІНВ	ІНВ	ІНВ			ІНВ		
$K_{uz_g} < K_{uz_{inv}}$ $K_{uz_{inv}} < K_{uz_{in}}$					ІНН			ІНН	ІНН

Джерело: сформовано на основі джерела [9]

## Результати оцінки розвитку атомно-промислового комплексу України

Показник, тис. грн.	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Інтегральний показник	0,995	1,040	1,155	1,076	1,002	1,026	1,520	0,980	1,109

Джерело: розраховано на основі джерела [9]

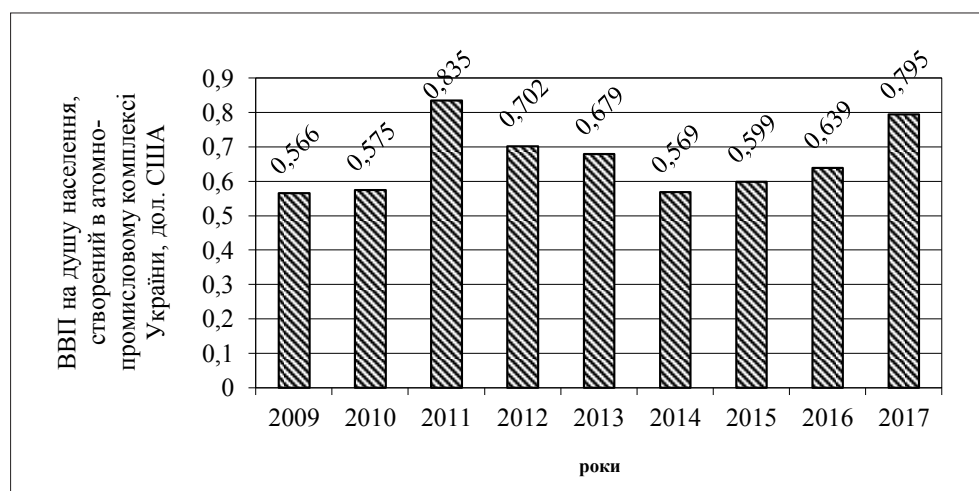


Рис. 1. ВВП на душу населення, створений в атомно-промисловому комплексі України

Джерело: побудовано на основі джерела [9]

характеризують діяльність щодо залучення інвестиційних ресурсів та віддачу від них, – 42,5%, питома вага показників, що характеризують діяльність щодо залучення інноваційних ресурсів та віддачу від них, – 7,5%. Саме з урахуванням цих коефіцієнтів планується здійснювати розрахунок інтегрального показника розвитку атомно-промислового комплексу:

$$K_{int} = 0,50 \cdot K_{uz_0} + 0,425 \cdot K_{uz_{ин}} + 0,075 \cdot K_{uz_{ин}}. \quad (1)$$

З використанням цієї формули визначено значення інтегрального показника розвитку (табл. 5).

Як видно з даних табл. 5, інтегральний показник розвитку перевищував 1 у 2010–2015 роках, а також у 2017 році.

Визначення меж кожного інтервалу відбувалося шляхом послідовного збільшення відомої нижньої межі інтервалу на його ширину. При цьому умовний максимум інтегрального показника складає 2, адже зростання будь-якого показника більше ніж вдвічі є скоріше винятком з правил, ніж закономірністю. З огляду на те, що умовний мінімум дорівнює нулю, межі інтервалів можна представити в такому вигляді:

– 1 інтервал (від 0 до 0,40) – незадовільний рівень розвитку;

– 2 інтервал (від 0,40 до 0,80) – низький рівень розвитку;

– 3 інтервал (від 0,80 до 1,20) – середній рівень розвитку;

– 4 інтервал (від 1,20 до 1,60) – високий рівень розвитку;

– 5 інтервал (від 1,60 до 2,00) – дуже високий рівень розвитку.

Отже, впродовж усього досліджуваного періоду, окрім 2015 року, спостерігався середній рівень розвитку, лише у 2015 році тимчасово спостерігався високий рівень розвитку атомно-промислового комплексу.

**Висновки.** Таким чином, проведено оцінювання розвитку атомно-промислового комплексу, яка дала змогу встановити його тип та рівень розвитку. Підхід до оцінювання, що було використано, передбачає розрахунок показників, які характеризують кількісні та якісні зміни у сфері залучення та використання виробничих засобів, інвестиційних та інноваційних ресурсів. Подібний підхід до оцінювання створює базу для розроблення заходів щодо підвищення рівня розвитку атомно-промислового комплексу та забезпечення його інноваційної орієнтованості.

## Список використаних джерел:

1. Енергетична стратегія України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність»: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 року № 605-р / Кабінет Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/250250456> (дата звернення: 10.09.2018).
2. Вершиніна В. Стан та загальна оцінка розвитку паливно-енергетичного комплексу України. *Управління розвитком*. 2013. № 22. С. 127–129. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz\\_2013\\_22\\_50](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_22_50) (дата звернення: 05.12.2018).
3. Лір В. Інституційні та фінансові механізми розвитку ядерної енергетики України. *Український журнал прикладної економіки*. 2017. Т. 2. Вип. 2. С. 46–55.
4. Литвинський Л., Пуртов О. Розвиток ядерної енергетики в Україні. *Необхідність, недоліки та переваги*. URL: [http://www.kinr.kiev.ua/NPAE\\_Kyiv2006/proc/Litvinsky.pdf](http://www.kinr.kiev.ua/NPAE_Kyiv2006/proc/Litvinsky.pdf) (дата звернення: 14.12.2018).
5. Максимчук О. Пріоритетні напрями державного управління процесами розвитку ядерної енергетики та атомної промисловості в Україні. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2013. Вип. 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ratr\\_2013\\_1\\_16](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ratr_2013_1_16) (дата звернення: 10.09.2018).
6. Мохонько Г., Тарасенко К. Проектний підхід в управлінні інноваційним розвитком підприємств атомної енергетики. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 417–424.



7. Носовський А. Ядерна енергетика в контексті сталого розвитку. *Ядерна та радіаційна безпека*. 2010. Вип. 2 (46). С. 62–65.
8. Шевцов А., Дорошевич А. Майбутнє атомної енергетики – у новітніх технологіях. *Стратегічні пріоритети*. 2006. № 1. С. 128–134.
9. Звітність Державного концерну «Ядерне паливо»: веб-сайт. URL: <http://www.nfuel.gov.ua/aboutus/zvitnist> (дата звернення: 25.02.2019).

**Дробот С. А.**

ДВНЗ «Придніпровська державна академія  
строительства и архитектуры»

## АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ТИПА И УРОВНЯ РАЗВИТИЯ АТОМНО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

### Резюме

Статья посвящена проведению аналитической оценки типа и уровня развития атомно-промышленного комплекса Украины. Собран, систематизирован статистический материал по показателям привлечения и использования производственных средств, инвестиционных и инновационных ресурсов как основных источников развития атомно-промышленного комплекса. Рассчитаны коэффициенты роста, которые характеризуют количественные и качественные изменения по источникам развития, на основе которых предоставлена интегральная оценка развития атомно-промышленного комплекса Украины, определен его тип.

**Ключевые слова:** ядерная энергетика, атомно-промышленный комплекс, источники развития, производственные средства, инвестиционные ресурсы, инновационные ресурсы.

**Drobot S. A.**

Pridniprovskaya State Academy of Civil Engineering and Architecture

## ANALYTICAL EVALUATION OF THE TYPE AND LEVEL OF DEVELOPMENT OF THE ATOMIC-INDUSTRIAL COMPLEX

### Summary

The article is devoted to conducting an analytical assessment of the type and level of development of the atomic-industrial complex of Ukraine. The statistical material has been collected and systematized according to the indicators of attracting and using productive assets, investment and innovative resources as the main sources of development of the atomic-industrial complex. The growth factors characterize the quantitative and qualitative changes in the sources of development, on the basis of which an integrated assessment of the development of the atomic-industrial complex of Ukraine is provided, is determined, and its type is determined.

**Keywords:** nuclear power engineering, atomic-industrial complex, development sources, production facilities, investment resources, innovative resources.

---

УДК [351.863::339.13.024]+[338.28::553.04]

**Дудкін О. М.**

Львівський університет бізнесу та права

## ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ КОРОТКОСТРОКОВОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ (MOSES) ЯК МЕТОДОЛОГІЧНОЇ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАФТОГАЗОВИХ РЕЗЕРВІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено теоретико-методологічні питання визначення необхідності створення стратегічних нафтогазових резервів національної економіки на основі моделі короткострокової енергетичної безпеки MOSES. Проаналізовано основні елементи, що використовуються у зазначеній моделі щодо нафти, нафтопродуктів та природного газу. Показано доцільність створення стратегічних нафтогазових резервів в Україні за даними використання моделі MOSES.

**Ключові слова:** стратегічні нафтогазові резерви національної економіки, модель, енергетична безпека, нафта, природний газ, нафтопродукти.

**Постановка проблеми.** В енергетичному балансі України нафта, природний газ та нафтопродукти мають в сумі понад 50%. Зазначені енергоресурси можна віднести до критичного імпорту, оскільки Україна не має достатніх запасів вуглеводнів, щоби забезпечити споживання на внутрішньому енергетичному ринку за рахунок власного видобутку, тому вона імпортує зазначені енерге-

тичні ресурси, отже, істотно залежить від такого імпорту. Наявність залежності від імпорту провокує кризи постачання в разі відмови експортерів постачати енергетичні ресурси з технологічних або політичних причин, що негативно впливає на енергетичну безпеку держави. Традиційним у світовій практиці інструментом реагування на кризи постачання та пом'якшення її наслідків є форму-

вання стратегічних нафтогазових резервів. Таке формування має базуватись на обґрунтованих аналітичних висновках за результатами використання певних аналітичних інструментів, одним з яких є модель короткострокової енергетичної безпеки MOSES.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями теоретичних та практичних питань щодо ролі стратегічних нафтогазових резервів займалися такі науковці, як Г. Рябцев, В. Саприкін, О. Суходоля, В. Омельченко, О. Дзьоба, О. Кузьмін, С. Пирожков, О. Тодійчук, Л. Уніговський. Зокрема, ними проаналізовано чинники, що зумовлюють необхідність створення стратегічних нафтогазових резервів. Однак в умовах нестабільної економіки та дії різноманітних зовнішніх факторів питання доцільності створення стратегічних нафтогазових резервів потребує ґрунтовного методологічного підходу, використання необхідних аналітичних інструментів, оскільки останні дослідження більшою мірою концентруються на певних фактичних явищах та не містять прогнозних сценаріїв енергетичної безпеки України залежно від наявності стратегічних нафтогазових резервів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Для дослідження доцільності створення стратегічних нафтогазових резервів національної економіки (далі – СНРНЕ) в Україні важливо використати ті методологічні підходи та аналітичні інструменти, які вже підтвердили свою практичність, наукову цінність та значущість під час визначення необхідності створення СНРНЕ та практики управління ними в інших країнах. Ці інструменти не призначені для безпосереднього оцінювання СНРНЕ, але вони дають відповідь на питання про те, наскільки їх створення є доцільним з урахуванням певних факторів, зокрема забезпеченості власними енергетичними ресурсами, залежності від імпорту, інфраструктури.

**Мета статті** полягає в характеристиці основних елементів моделі короткострокової енергетичної безпеки MOSES як інструмента визначення доцільності формування стратегічних нафтогазових резервів національної економіки та визначення доцільності створення стратегічних нафтогазових резервів в Україні з використанням такої моделі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Країни – члени Міжнародного енергетичного агентства для визначення необхідності створення нафтогазових резервів застосовують модель короткострокової енергетичної безпеки (Model of Short-Term Energy Security, MOSES), за допомогою якої можна оцінити рівень вразливості енергетичної безпеки. Під час моделювання використовують такі виміри енергетичної безпеки, як зовнішній (імпортна залежність) та внутрішній (видобуток енергоресурсів, їх переробка), які аналізуються через призму ризику та стійкості (табл. 1).

Зокрема, для аналізу використовують 35 індикаторів [1].

У табл. 2 наведено перелік індикаторів моделі MOSES для оцінювання ризику та стійкості національної економіки щодо постачання нафти, природного газу та нафтопродуктів.

Для кожного виду використовуваних ресурсів існують свої значення низького, середнього та високого значення індикаторів. Наприклад, граничні значення індикаторів для різних рівнів індикаторів за сировою нафтою представлені в табл. 3. Аналогічні табл. 3 граничні значення для різних рівнів індикаторів моделі MOSES існують для інших видів енергетичних ресурсів.

Граничні значення індикаторів для окремих рівнів індикаторів моделі MOSES за природним газом представлені в табл. 4.

Граничні значення індикаторів для окремих рівнів індикаторів у моделі MOSES за нафтопродуктами представлені в табл. 5.

Використання індикаторів моделі MOSES, визначені граничні значення таких індикаторів за нафтою, природним газом та нафтопродуктами й порядок оцінювання безпеки постачання за окремими групами енергетичних ресурсів (нафта, газ, нафтопродукти) дають змогу побудувати так звану енергетичну картину національної економіки або її профіль (від англ. “profile”) стійкості до енергетичних криз, а також визначити основні зони ризику вразливості енергетичної безпеки щодо виміру енергетичної безпеки моделі MOSES. Залежно від отриманих результатів відбувається кластеризація держав за зонами від зони А (найменші ризику/найвища стійкість) до зони Е (найвищі ризику/найменша стійкість) відповідно до рис. 1.

Під час інтерпретації отриманих за допомогою моделі MOSES результатів інтерес має як загальний профіль енергетичної безпеки національної економіки, так і профіль за кожною зі складових енергетичних ресурсів (нафта, газ, нафтопродукти). Такий профіль дає змогу відповісти на питання про те, наскільки для країни має інтерес та важливість створення СНРНЕ. Якщо за результатами використання моделі MOSES країна потрапляє до групи А, то особливої потреби у СНРНЕ немає, оскільки країна має або власні нафтогазові ресурси, або стабільне їхнє постачання з декількох джерел. Якщо ж певна країна потрапляє до групи D або E, то створення СНРНЕ у достатньому обсязі є обов’язковою умовою енергетичної безпеки такої країни та стабільності на її внутрішньому енергетичному ринку.

Отже, модель MOSES на підставі визначеного переліку індикаторів, встановлених їхніх граничних значень дає змогу оцінювати безпеку постачання енергоресурсу кожного виду, а також визначати доцільність створення резервів за кожним з таких ресурсів. Зокрема, модель дає змогу відповісти на питання про те, наскільки енергетична система країни здатна утримувати стабільність

Таблиця 1

Виміри енергетичної безпеки, що розглядаються в моделі MOSES

Фактори	Ризик	Стійкість
Зовнішні фактори	Ризики, що асоціюються з потенційним перериванням чи припиненням постачання енергоресурсів під час їхнього імпорту.	Здатність системи відповідати на переривання чи припинення постачання шляхом зміни постачальників або маршрутів постачання.
Внутрішні фактори	Ризики, що виникають під час видобутку (аварії) чи в процесі перероблення (трансформації) енергії.	Здатність системи відповідати на переривання чи припинення постачання шляхом створення стратегічних резервів енергетичних ресурсів, насамперед нафтогазових.

Джерело: [2; 3]

Таблиця 2

## Перелік індикаторів для оцінювання ризику та стійкості нафтогазових резервів у моделі MOSES

Енергоносії	Вимір		Індикатор	
Сира нафта	Зовнішній	Ризик	Залежність від імпорту (частка в балансі). Політична стабільність у країнах-постачальниках.	
		Стійкість	Кількість точок входу для енергоносіїв (порти, трубопроводи). Диверсифікація постачальників.	
		Внутрішній	Ризик	Частка офшорного (на морському шельфі) видобутку. Волатильність внутрішнього видобутку.
	Внутрішній	Стійкість	Наявність сховищ для зберігання.	
	Нафтопродукти	Зовнішній	Ризик	Залежність від імпорту нафтопродуктів.
			Стійкість	Диверсифікація постачальників. Кількість точок входу для енергоносіїв (порти, річки, продуктопроводи).
Внутрішній			Ризик	Кількість нафтопереробних заводів.
Внутрішній		Стійкість	Наявність сховищ для зберігання. Гнучкість інфраструктури з переробки (адаптивність до викликів щодо спроможності переробляти різні сорти нафти).	
Природний газ		Зовнішній	Ризик	Залежність від імпорту (частка в балансі). Політична стабільність у країнах-постачальниках.
			Стійкість	Кількість точок входу для енергоносіїв (порти для прийому зрідженого природного газу (LNG, газопроводи)). Диверсифікація постачальників.
	Внутрішній		Ризик	Частка офшорного (на морському шельфі) видобутку.
	Внутрішній	Стійкість	Потужність (щоденна) з використання підземних газосховищ та сховищ зрідженого природного газу. Інтенсивність використання газу в національній економіці (Gas intensity).	

Джерело: [2; 3]

Таблиця 3

## Граничні значення індикаторів для окремих рівнів індикаторів моделі MOSES за сировою нафтою

Вимір енергетичної безпеки	Індикатор	Рівень індикатора		
		низький	середній	високий
Зовнішній ризик	Залежність від імпорту	≤15%	40–65%	≥80%
	Політична стабільність постачальників	<2,5	≥2,9	
Внутрішній ризик	Нестабільність видобутку	<20%	>20%	
	Частка шельфового видобутку	<15%	>90%	
Зовнішня стійкість	Різноманітність постачальників	>0,8	0,3–0,8	<0,3
	Інфраструктура імпорту (точки входу)	Порти	0   1   2   3–4	≥5
		Трубопроводи	1   2	3–4   5–8
Внутрішня стійкість	Рівень забезпечення сховищами	≤15	20–50	≥55

Джерело: сформовано автором на основі джерел [2; 3]

Таблиця 4

## Граничні значення індикаторів для окремих рівнів індикаторів моделі MOSES за природним газом

Вимір енергетичної безпеки	Індикатор	Рівень індикатора		
		низький	середній	високий
Зовнішній ризик	Залежність від імпорту	≤10%	30–40%	≥70%
	Політична стабільність постачальників	<1,0	1,0–4,0	≥4,0
Внутрішній ризик	Частка шельфового видобутку	<30%	>80%	
Зовнішня стійкість	Різноманітність постачальників	>0,6	0,3–0,6	<0,3
	Інфраструктура імпорту (точки входу)	Порти	0   1–2	≥3
		Труби	1–2	3–4
Внутрішня стійкість	Вихідна потужність	<50%	50–100%	>100%
	Інтенсивність споживання газу (м <sup>3</sup> / 1 тис. дол. США)	<20	20–60	>60

Джерело: сформовано автором на основі джерел [2; 3]

п шляхом створення СНРНЕ, відповідно, отримати відповідь на питання про те, наскільки для конкретної енергетичної системи конкретної країни необхідним є створення СНРНЕ в контексті конкретної мети, що полягає у збереженні стабільності енергетичної системи та утриманні балансу надходження/споживання енергетичних ресурсів.

Перевагами моделі MOSES є:

– багатоцільовий характер (розрахунок балансу енергоносіїв та сценаріїв його змін, визначення ризиків та стійкості енергетичної системи, визначення доцільності створення резервів);

– врахування значної кількості чинників, формування висновку щодо безпеки постачання на основі як ризиків, так і стійкості постачання, зовнішніх та внутрішніх чинників тощо;

Таблиця 5

## Граничні значення індикаторів для окремих рівнів індикаторів моделі MOSES за нафтопродуктами

Вимір енергетичної безпеки	Індикатор	Рівень індикатора			
		низький		середній	високий
Зовнішній ризик	Дефіцит (бензин/середні дистилати/інші нафтопродукти)	<5%	5–25%	25–45%	≥45%
Внутрішній ризик	Профіль безпеки постачання сирової нафти	П'ять профілів за стандартами MOSES			
	Кількість нафтопереробних заводів (НПЗ)	1		Індикатор використовується для держав з одним НПЗ	
Зовнішня стійкість	Різноманітність постачальників	≥0,54		0,18–0,54	≤0,18
	Інфраструктура імпорту (точки входу)	Порти	0		
		Річки	1–2		
		Трубопроводи	1–2		
Внутрішня стійкість	Гнучкість інфраструктури переробки (індекс складності Нельсона)	<6,0		6,0–9,0	≥9,0
	Середнє заповнення сховищ у тижнях резервного споживання	≤3	3–6	6–9	≥9,0

Джерело: сформовано автором на основі джерел [2; 3]

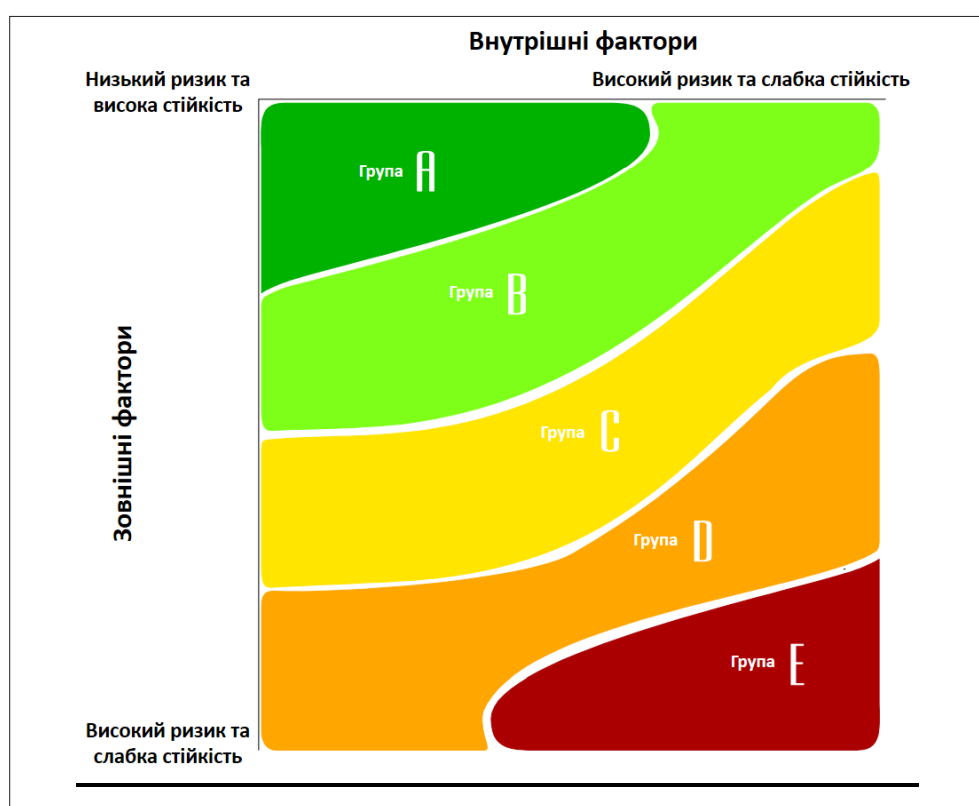


Рис. 1. Визначення профілю енергетичної безпеки національної економіки

Джерело: [2; 3]

– встановлений перелік використовуваних індикаторів та їхніх граничних значень, що спрощує інтерпретацію отриманих результатів;

– готові профілі енергетичної безпеки як результат моделі, а також правила їхнього визнання.

Водночас слід зазначити, що модель MOSES має на меті визначення фізичної безпеки енергопостачання та не враховує такі фактори, як економічна складова, відображенням якої є волатильність цін; інституційні та інвестиційні чинники, що включають структуру енергоринку та інвестиційний клімат; кінцеве споживання енергії та енергоносіїв; екологічна складова енергокористування [3; 4].

Статистичний аналіз видобутку та споживання енергоносіїв в Україні як складників СНРНЕ

(сирової нафти та природного газу) впевнено свідчить про доцільність вжиття заходів щодо забезпечення енергетичної незалежності України та доцільність аналізу відповідних ризиків і необхідності створення СНРНЕ. З використанням моделі MOSES визначено профілі енергетичної безпеки національної економіки України.

Коментуючи первинні показники моделі MOSES за природним газом для України, зазначимо таке. Поточна залежність України від імпорту газу може розглядатись на рівні 30–40%. Про це впевнено свідчать дані останніх років, зокрема порівняння імпорту та споживання природного газу [5]. Україна здійснює видобуток природного газу, але рівень такого видобутку неспроможний задовольнити потреби внутрішнього ринку, тому залеж-



ність від імпорту за природним газом є середньою відповідно до методології MOSES. Основними експортерами газу сьогодні є країни з високою політичною стабільністю, отже, внутрішньополітичний ризик для таких країн щодо стабільності постачання не є актуальним.

В Україні більшість природного газу видобувається континентальним чином. Частка шельфового видобутку є незначною. Шельфовий видобуток газу в Україні здійснювала компанія «Чорноморнафтогаз», але у зв'язку з анексією Криму Російською Федерацією фактично виробничі потужності підприємства зараз розташовані на не контрольованій Україною території. Щодо різноманітності постачальників, то фактичні та сценарні оцінки такої різноманітності для України істотно різняться. Хоча Україна задекларувала, що офіційно не отримує російський газ, проте фізично газ, який постачається до Європи та України шляхом реверсного постачання, має походження з Російської Федерації, фізично трубопроводи проходять з території Російської Федерації. Отже, насправді фізична різноманітність постачальників є низькою, адже фактично все це є газом з території Російської Федерації. В разі політичного бажання з боку керівництва Російської Федерації припинити таке постачання різноманітність постачальників істотно скоротиться [6], тому фактично показник різноманітності постачальників для моделі MOSES є високим, а сценарно – низьким.

Україна має 5 морських портів, через які теоретично може транспортувати природний газ за умови будівництва терміналів зрідженого природного газу (ЗПГ) в них. Однак географічно всі порти належать до басейна Чорного моря, тому з огляду на заборону проходження протоками Босфор і Дарданелли танкерів ЗПГ з боку Туреччини можна вважати, що їхня кількість забезпечує фактично цей показник на високому рівні, а сценарно – на низькому рівні відповідних індикаторів моделі MOSES [7].

Щодо трубопроводів ситуація є більш позитивною: пропускна здатність української газотранспортної системи (ГТС) складає майже 150 млрд. м<sup>3</sup> щорічно на виході (для порівняння, це є приблизно третину від щорічного споживання газу в усьому ЄС) і 270 млрд. м<sup>3</sup> на вході, а місткість підземних сховищ газу дорівнює приблизно 31 млрд. м<sup>3</sup> (це приблизно дорівнює сучасному щорічному обсягу споживання газу в Україні). Українська ГТС має досить значну кількість «точок входу» газопроводів на територію України, з яких 11 є точками входу газопроводів з території Російської Федерації, 2 – Білорусі, 1 – Польщі, 2 – Словаччини, 1 – Угорщини, 2 – Молдови, 1 – Румунії [7]. Найвні точки входу (трубопроводи) дають змогу використовувати потужності ГТС як у традиційному режимі (транспортування газу з Російської Федерації до Європи), так і у реверсному режимі (транспортування газу з Європи до України). Протягом 2015–2017 років українська ГТС підтвердила спроможність закачувати газ з території Європи, тому кількість газопроводів для стабільного постачання газу в Україну є достатньою та забезпечує високий рівень відповідного показника в моделі MOSES.

Особливістю вітчизняної ГТС є великий обсяг внутрішніх газосховищ, які можуть бути використані для резервування газу для внутрішнього споживання, що забезпечує високий рівень відповідного показника моделі.

Нарешті, Україна має високу інтенсивність споживання природного газу. З огляду на те, що ВВП України станом на 2017 рік складав приблизно 110 млрд. дол. США, а обсяг спожитого газу за той же період склав близько 32 млрд. м<sup>3</sup>, показник інтенсивності споживання склав майже 300 м<sup>3</sup> природного газу на одну тисячу доларів ВВП, що є винятково високим порівняно з іншими країнами. Україна має один з найвищих рівнів газомності ВВП у світі та високий загальний рівень енергоємності ВВП [8].

На основі визначення первинних показників моделі MOSES для України за природним газом можна оцінити безпеку його постачання (на основі рис. 1) фактично (за даними щодо газопостачання за останні 3 роки) та сценарно (з огляду на негативний вплив на Україну з боку Російської Федерації). Фактична оцінка відображає поточний стан газопостачання та тренд, який буде розвиватися в разі відсутності факторів негативного впливу. Сценарна оцінка відображає безпеку постачання природного газу в разі погіршення політичних стосунків з Російською Федерацією та її бажання задіяти стабільність постачання газу як чинник тиску на Україну.

Найважливіша залежність від імпорту зумовлює можливість потрапляння України до профілів А–С. Інфраструктура імпорту газу в Україні фактично може бути оцінена як висока. Отже, за таких умов Україна потрапляє до профіля А (середня залежність щодо газу, стабільність інфраструктури його постачання). За наведеними профілями MOSES Україна повністю відповідає профілю А, адже має імпорт до 40% споживання за умов наявності більше 5 трубопроводів та високого різноманіття постачальників.

Розглядаючи ситуацію сценарно, зважаючи на домінуючу частину імпортованого газу, яка постачається трубопроводами, інфраструктуру імпорту можемо оцінити як середню. В разі актуалізації негативного для України сценарію автоматично зменшується диверсифікація постачальників газу. Сьогодні міра такої диверсифікації є достатньою, але вона автоматично зменшується в разі негативних дій з боку окремих експортерів [6]. Тоді сценарій для України погіршується, адже через середню інфраструктуру імпорту та низьку різноманітність постачальників Україна потрапляє до профіля С (вихідна потужність газосховищ в Україні залишається стабільно високою незалежно від політичних рішень або дій окремих імпортерів газу).

Отже, аналіз енергетичної безпеки України щодо газу демонструє, що фактично за даними 2015–2017 років Україна стабільно потрапляє в моделі MOSES до групи А (залежність від імпорту залишається середньою, при цьому імпорт є досить диверсифікованим, а технічна інфраструктура імпорту – необхідно розгалуженою). Однак навіть простий сценарний аналіз упевнено показує, що в разі цілеспрямованих негативних дій з боку окремих імпортерів (передусім, Російської Федерації) Україна неодмінно стикнеться зі складнощами щодо постачання газу, через що в моделі MOSES отримає профіль С. Це зумовлює необхідність певної уваги до забезпечення України стратегічними резервами газу.

Аналогічний аналіз із використанням моделі MOSES проведено для сирої нафти. Як і для природного газу, показники для моделі MOSES щодо нафти визначено за їхніми фактичним та сценарним рівнями. Іноді такі показники є однаковими,

якщо вони не залежать від політичних факторів, а визначаються технологічно на підставі дії ринкових механізмів тощо. Так, залежність України від імпорту щодо нафти вкладається в межі середнього рівня відповідного показника. Україна має власні запаси нафти та здійснює її видобуток. Втім, цілком очевидно, що повністю задовольнити потреби внутрішнього ринку за рахунок власного видобутку Україна не спроможна. Отже, імпорт нафти для України є необхідним, повністю усунути залежність від нього Україна не спроможна. Міра такої залежності визначається потребами ринку й не залежить від політичних рішень [7].

Позитивно слід оцінити політичну стабільність постачальників нафти. Основними імпортерами нафти в Україну протягом 2015–2017 років були Азербайджан, Іран, Казахстан. Різноманітність постачальників для моделі MOSES може бути визначена як середня, причому як фактично, так і сценарно. Навіть якщо окремі зовнішні стосовно України сили (передусім, Російська Федерація) економічно та фізично заблокують постачання нафти, все одно Україна має можливість транспортувати нафту з інших країн з достатньою мірою диверсифікації.

Певну складність щодо забезпечення безперервності постачання нафти для України становить інфраструктура імпорту. Україна має порівняно невелику кількість точок входу (трубопроводи), які є частиною системи магістральних нафтопроводів «Дружба». Серед нових нафтопроводів слід відзначити нафтопровід «Одеса – Броди», який дає змогу транспортувати каспійську нафту в країни Європи повз територію Російської Федерації. Такий нафтопровід може використовуватися в аверсному та реверсному режимах, дає змогу зменшити залежність України від постачання російської нафти. Втім, фактично кількість нафтопроводів в Україні є невеликою, що створює обмеженість інфраструктури для імпорту нафти [9]. Інфраструктура постачання нафти через порти для України є розвинутою. Крім того, Російська Федерація має менші можливості блокування постачання нафти морем до України.

Рівень забезпеченості України сховищами за сировою нафтою може бути оцінений як середній. Причому такий рівень не змінюється в короткостроковому періоді, адже він не зменшується, але й не може бути збільшений швидко навіть у разі прийняття відповідних політичних або технологічних рішень.

На основі первинних даних з використанням моделі MOSES можна оцінити безпеку постачання сирової нафти до України (на основі рис. 1). Як і для природного газу, для нафти проведено оцінювання безпеки постачання фактично та сценарно. Залежність України від імпорту нафти може розглядатись як середня, що обумовлює потрапляння України до груп В–Е. Інфраструктура імпорту в Україні може бути оцінена за фактом між оцінками «висока» (за портами для транспортування нафти) та «середня» (за кількістю трубопроводів). У разі негативних дій з боку зовнішніх суб'єктів інфраструктура імпорту погіршується до рівня «низька» (за кількістю трубопроводів), але залишається на тому ж рівні за кількістю портів.

Сценарний аналіз свідчить про те, що за показником кількості трубопроводів рівень інфраструктури може навіть розглядатись як низький в разі перекривання нафтопроводів з боку Російської Федерації. Диверсифікація постачальників щодо нафти є середньою (2017 рік) та низькою

(2014–2015 роки). Отже, відповідно до моделі MOSES, все це зумовлює потрапляння України до групи С.

Оцінювання безпеки постачання нафтопродуктів до України також проведене з використанням моделі MOSES. Міра дефіциту на власному ринку всіх нафтопродуктів перевищує 45%, доходячи за окремими нафтопродуктами (дизельне паливо) до 99% за даними 2017 року (бензин має майже 60%), тобто для аналізу можна визнати єдину міру залежності за всіма нафтопродуктами. На жаль, така міра є високою. Сценарно передумов для скорочення такої залежності в короткостроковому періоді немає [10].

В Україні зберігається достатня кількість нафтопереробних заводів. Частина з них станом на 2017–2018 роки законсервована, але може відновити перероблення нафти в разі її постачання до України. Профіль безпеки постачання сирової нафти та кількість нафтопереробних заводів станом на 2017–2018 роки зумовлюють досить невисокий внутрішній ризик за нафтопродуктами, що, втім, не вирішує проблему їх стабільного постачання загалом. Зокрема, дві третини поставок мають російсько-білоруське походження, що створює певні ризики (наприклад, у 2015 році вже було тимчасове ембарго на постачання нафтопродуктів з боку Білорусії), тому Україна повинна збільшити виробництво й забезпечити доступ «морських» постачальників.

Наприклад, тільки один нафтопереробний завод, зокрема Кременчуцький НПЗ, міг би теоретично забезпечити 100% потреб України в бензині, авіаційному паливі, 30% потреб у дизельному паливі в разі достатньої кількості сирової нафти. Сировиною могла би бути азербайджанська та іранська нафта, якої достатньо і яку на територію України можна транспортувати морем [6].

Проблемою постачання нафтопродуктів на український ринок, як це було показано раніше, є висока концентрація постачальників. Границею межі концентрації постачальників в моделі MOSES є 54%, а для українського ринку за окремими нафтопродуктами така межа складає майже 99%. За підсумками 2018 року 75% поставок дизельного палива припало на Росію (42%) та Білорусь (33%). Міра різноманітності постачальників є низькою за всім спектром нафтопродуктів. Така висока частка зовнішніх поставок з боку окремих імпортерів спостерігається давно, змінюються лише пропорції [6].

Україна має інфраструктуру імпорту, наявні морські порти забезпечують можливість імпортувати достатню кількість нафтопродуктів. Крім морських портів, для імпорту нафтопродуктів додатково можуть бути використані річкові [7]. Однак використання саме річкових портів України для імпорту нафтопродуктів має, скоріше, потенційний, ніж реальний характер. Крім того, всі такі порти для можливого імпорту нафтопродуктів розташовані на одній річці (Дніпро), що створює потенційну можливість блокування річкових перевезень.

По трубопроводах інфраструктура імпорту нафтопродуктів в Україну є вкрай слабкою. Водночас на момент кризи постачання дизельного палива в листопаді 2018 року саме завдяки системі нафтопродуктопроводів «Прикарпатзахідтранс» поставлено рекордний обсяг, а саме 275 тис. т. Однак трубопроводи технічно неспроможні задовольнити потребу українського внутрішнього ринку в нафтопродуктах.

**Профілі безпеки постачання газу, нафти та нафтопродуктів в Україні  
(оцінка на основі моделі MOSES)**

Вид енергоносія	Міра забезпечення споживання імпортом	Профілі у моделі MOSES	Якісна оцінка безпеки постачання	Доцільність створення НСРНЕ в контексті забезпечення стабільності постачання
Природний газ	Середня	A (сценарно C)	Висока, але нестабільна, може істотно зменшитися в разі певних сценаріїв	Висока
Нафта (сиря)	Середня	C	Середня	Вище середньої
Нафтопродукти	Висока та критично висока	Між C (мазут, бензин) та D (дизельне пальне)	Нижче середньої	Критично висока

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

Винятково важливим, хоча й складним для розуміння показником є гнучкість інфраструктури переробки, яка описується індексом складності Нельсона. Індекс Нельсона розраховується для кожної окремої установки на НПЗ як порівняння понесених витрат з урахуванням продуктивності установки з понесеними витратами на установку атмосферної дистиляції. Далі розраховується сумарний індекс Нельсона для всього НПЗ як середньозважена сума індексів по всіх установках з урахуванням їхнього відсоткового внеску до перероблення нафти [11]. Індекс Нельсона для конкретного нафтопереробного заводу або нафтопереробної галузі країни загалом описує те, наскільки технологічний процес відрізняється від процесу перегонки нафти. Індекс Нельсона є корисним інструментом для порівняльного аналізу окремих НПЗ, нафтопереробних галузей окремих країн, аналізу інвестиційних проектів у нафтопереробній галузі тощо [12].

Вважається, що нафтопереробне підприємство з індексом Нельсона менше 5 є технологічно простим; від 5 до 15 – складним; більше 15 – надскладним. Для українських НПЗ індекс складності Нельсона складає менше 5, наприклад для Кременчуцького НПЗ, який є одним з найбільш технологічно розвинених в Україні, індекс Нельсона дорівнює 4,78 (для порівняння, середній індекс Нельсона по США дорівнює 9,0; по Північно-Східній Європі – 6,8; по Російській Федерації – 4,4; для НПЗ “Еххон-Мобіле” у м. Батон-Руж – 13,4) [11]. Отже, в Україні зафіксована низька гнучкість інфраструктури переробки нафти. Підвищення такої гнучкості потребує значних інвестицій та впровадження нових технологій, що в умовах України є малоімовірним.

Показник заповнення сховищ у тижнях резервного споживання в Україні можна розрахувати виключно приблизно, оскільки на ринку нафтопродуктів діють не залежні від держави оператори ринку.

#### Список використаних джерел:

1. Дудкін О. Концепт-аналіз системи нафтогазових стратегічних резервів національної економіки. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. № 4. С. 40–46.
2. Energy Supply Security (Emergency response of IEA Countries 2014). URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/ENERGYSUPPLYSECURITY2014.pdf> (дата звернення: 11.03.2019).
3. Jewell J. Measuring short-term energy security. URL: <https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/Moses.pdf> (дата звернення: 11.03.2019).
4. Лелюк О. Теорія та практика оцінки енергетичної безпеки країни. *Моделювання регіональної економіки*. 2013. № 1. С. 239–260. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre\\_2013\\_1\\_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_1_25) (дата звернення: 12.03.2019).
5. Історична перемога та початок трансформації // Річний звіт НАК Нафтогаз України за 2017 рік. URL: [http://www.naftogaz.com/files/Zvity/NAK\\_AnRep2017-UA.pdf](http://www.naftogaz.com/files/Zvity/NAK_AnRep2017-UA.pdf) (дата звернення: 12.03.2019).
6. Куюн С. Як досягти «дизельного» балансу. *Дзеркало тижня*. 2019. Вип. 9. URL: [https://dt.ua/energy\\_market/yak-dosyagti-dizelnogo-balansu-304823\\_.html](https://dt.ua/energy_market/yak-dosyagti-dizelnogo-balansu-304823_.html) (дата звернення: 13.03.2019).
7. Енергетичні ресурси та потоки : монографія / за ред. А. Шидловського. Київ : Українські енциклопедичні знання, 2003. 472 с.



8. Домбровський О. Енергоефективність – ахілєсова п'ята української економіки. URL: [https://ukr.lb.ua/blog/dombrovskiy/367861\\_energoefektivnist-ahilesova.html](https://ukr.lb.ua/blog/dombrovskiy/367861_energoefektivnist-ahilesova.html) (дата звернення: 13.03.2019).
9. Куюн С. Переформатування Нафтогазу. *Дзеркало тижня*. 2019. Вип. 7. URL: [https://dt.ua/energy\\_market/peformatuvannya-naftogazu-303667\\_.html](https://dt.ua/energy_market/peformatuvannya-naftogazu-303667_.html) (дата звернення: 13.03.2019).
10. Рябцев Г. Проблеми і перспективи створення в Україні нафтового та енергетичного резервів : аналітична записка. Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2017. 23 с. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/naftorezerv-b4b5d.pdf> (дата звернення: 13.03.2019).
11. Бурлака В. Ефективність і шляхи оптимізації структури витрат у нафтопереробній промисловості. *Стратегічні пріоритети*. 2013. № 2 (27). С. 51–58.
12. Кайзер М., Гэри Д. Расчет капитальных затрат в нефтепереработке. *Oil and Gas Russia*. 2007. № 6. С. 72–80.

**Дудкин О. Н.**

Львовский университет бизнеса и права

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ КРАТКОСРОЧНОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (MOSES) КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ РЕЗЕРВОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

### Резюме

В статье исследованы теоретико-методологические вопросы определения необходимости создания стратегических нефтегазовых резервов национальной экономики на основе модели краткосрочной энергетической безопасности MOSES. Проанализированы основные элементы, используемые в указанной модели касательно нефти, нефтепродуктов и природного газа. Показана целесообразность создания стратегических нефтегазовых резервов в Украине по данным использования модели MOSES.

**Ключевые слова:** стратегические нефтегазовые резервы национальной экономики, модель, энергетическая безопасность, нефть, природный газ, нефтепродукты.

**Dudkin O. M.**

L'viv University of Business and Law

## MODEL OF SHORT-TERM ENERGY SECURITY (MOSES) AS A METHODOLOGICAL PRECONDITION FOR ESTABLISHMENT OF NATIONAL ECONOMY'S STRATEGIC OIL AND GAS STOCKPILES

### Summary

Theoretical and methodological approaches to determine the need for establishment of strategic oil and gas stockpiles of the national economy based on the model of short-term energy security (MOSES) were investigated. The main elements, used in the given model in the part of oil, petroleum products and natural gas were analyzed. Feasibility of making strategic oil and gas stockpiles of the national economy in Ukraine using MOSES model is considered.

**Keywords:** strategic oil and gas stockpiles of the national economy, model, energy security, oil, natural gas, petroleum products.

---

УДК 339.1

**Клепанчук О. Ю.**

Львівський національний університет імені Івана Франка

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН ТА ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

У статті досліджено теоретичні основи впровадження структурних змін та інституційних реформ на внутрішньому ринку. Розглянуто особливості структурних змін на вітчизняному внутрішньому ринку. Обґрунтовано необхідність впровадження інституційних реформ внутрішнього ринку разом зі впровадженням структурних змін. Виокремлено функції та завдання структурно збалансованого розвитку внутрішнього ринку. Конкретизовано результати структурних змін та інституційних реформ на внутрішньому ринку.

**Ключові слова:** структурні зміни, державна регуляторна політика, інституційні реформи, конкурентоспроможність, внутрішній ринок.

**Постановка проблеми.** В сучасних економічних умовах актуальності набуває питання реформування економіки країни та внутрішнього ринку як основи її економічної системи. Дослідження концептуальних наукових засад впровадження структурних змін та інституційних реформ дає

змогу обґрунтувати та окреслити основні напрями необхідних перетворень на внутрішньому ринку, а також у його секторальній структурі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання структурних змін та інституційних реформ на внутрішньому ринку досліджували

у численних наукових працях С. Біла, І. Бевз, Я. Бережний, З. Варналій, Т. Васильців, А. Гальчинський, В. Гець, А. Гриценко, Б. Данилишин, В. Дементьєв, Я. Жаліло, Л. Ємельянова, С. Єрохін, С. Крістінович, І. Крючков, М. Мандибуба, Т. Приходько, О. Пустовойт, Д. Покришка, Н. Попадинець, С. Пирожков, Р. Ріхтер, І. Сторолянська, В. Точилин, Л. Шинкарук, А. Шевченко та інші вчені.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте подальшого обґрунтування потребує комплексний підхід до впровадження структурних змін та інституційних реформ внутрішнього ринку.

**Мета статті** полягає у спробі комплексного обґрунтування концептуальних засад впровадження структурних змін та інституційних реформ на внутрішньому ринку, конкретизації функцій та завдань в контексті якісного та структурно збалансованого розвитку внутрішнього ринку, конкретизації результатів цих змін.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Теоретико-концептуальною основою дослідження структурних реформ є необхідність розуміння сутності самих понять структури, економічної структури, структурних змін, а також їх змісту. Структура є внутрішньою формою організації елементів системи, сукупністю сталих взаємозв'язків між частинами системи, що забезпечують цілісність функціонування та розвиток будь-якої системи [12, с. 45]. Структура є певною формою розташування елементів, що взаємодіють між собою. Як явище та процес «структура є наслідком учорашньої кінетики – підсумком руху елементів цілого та результатом їх організації» [8, с. 287]. Таким чином, завдяки явищу кінетики структури підпорядковується законам взаємозв'язку між елементами та є основою системи, завдяки чому система має здатність до відновлення та самовідтворення на новому рівні еволюційного розвитку. При цьому зміни певних елементів приводять до зміни в самій структурі, а видозміни структури активують зміни в характеристиках та якості її елементів. Отже, економічні системи мають структурні характеристики, що відзначаються змінністю, динамікою, цілісністю та системністю процесів відтворення.

Економічні системи мають секторальну, галузеву, регіональну та інституційну структуру, відповідні структурні рівні, а також є поліструктурними. Економічні структури є сукупністю усталених зв'язків між елементами економічної системи, що забезпечують збереження й утримання їх основних властивостей та характеристик їх окремих елементів під впливом дії зовнішніх та внутрішніх змін [8, с. 286]. При цьому в процесі значної видозміни наявної економічної структури та відтворення, розбудови нових структур значною мірою змінюються їх функції. Фактично формуються та реалізуються певна «тріада» залежності між економічною системою, економічною структурою та елементами економіки. Взаємодія елементів в економічній системі, відповідно, всі елементи в економічній структурі, функціонуючи між собою, мають певні утворені пропорції, що визначають значення кожної зі складових у загальній економічній структурі та економічній системі. Економічна структура є системою пропорцій та зв'язків в економіці, а структурні зміни в економіці виступають змінами певних усталених пропорцій між елементами економічної системи [12, с. 47–48]. Зміни в економічній структурі,

такі як співвідношення попиту та пропозиції, зміни обсягу виробництва та споживання, темпи розвитку галузей економіки чи секторальних ринків, перерозподіл інвестицій, приводять до зміни в самій економічній структурі, відповідно, різні елементи економічної системи мають різні темпи зростання, що приводить до структурних змін, водночас структурні зміни здійснюють безпосередній вплив на динаміку зростання національної економіки. Структурні зміни в економіці відбуваються внаслідок зміни суспільних потреб, розвитку технології виробництва та інновацій, зміни ринкової кон'юнктури.

Основною метою впровадження структурних змін є необхідність вирівнювання нерівномірної динаміки розвитку окремих елементів структури, секторів, сегментів внутрішнього ринку їх прискорення чи гальмування, внаслідок чого відбувається розбалансування, втрачаються необхідний системний взаємозв'язок та взаємодія між елементами економічної структури й економічної системи. Державне регулювання структурних змін через впровадження державної структурної політики спрямоване на планування та впровадження дій зі збереження та відтворення необхідних пропорцій розвитку як окремих елементів економічної структури та збереження взаємозв'язків між ними задля забезпечення збалансованих та високих темпів розвитку всієї системи, що забезпечує загальне соціально-економічне зростання. Разом з поняттям структурних змін в розвитку та регулюванні внутрішнього ринку важливим є поняття структурних зрушень, що характеризують зміни в певних однорідних рівнях економічної структури, метою яких є процес забезпечення пропорційності змін у структурі суспільних потреб змінам у розподілі факторів виробництва.

Впровадження структурних змін та структурної політики як основного інструмента їх реалізації спрямоване на зміну структури національної економіки в певному напрямі, створення необхідних сприятливих умов для ефективного збалансованого розвитку економіки країни її внутрішнього ринку та його окремих сегментів. Зміст структурних змін на внутрішньому ринку країни залежить перш за все від наявного стану внутрішнього ринку та його структурних сегментів і процесів міжринкової взаємодії. Так, Н. Попадинець звертає увагу на високий рівень структурних диспропорцій на внутрішньому ринку та в національній економіці, значне гальмування процесів подолання структурних дисбалансів перехідного періоду, технологічної та технічної модернізації, оновлення, значний вплив зовнішньоекономічних факторів та зміни кон'юнктури ринку, як наслідок, неготовність до дії та наслідків економічної кризи [11, с. 160–161]. У своїх дослідженнях Я. Бережний вказує на характерні особливості трансформації організаційно-інституційної структури національної економіки та наявність значних інституційних перешкод для впровадження системних економічних реформ, а також наявність значної інформаційної асиметрії на внутрішньому ринку [9, с. 6–7]. В наукових дослідженнях звертається увага на те, що останніми роками значною мірою зростає рівень інформаційної асиметрії, що виявляється у відсутності повноти інформації у функціонуванні фінансових та фондових ринків, ринку праці, що значно ускладнює прийняття адекватних змін державної економічної політики щодо регулювання діяльності сегментів внутрішнього ринку. Прояви інформаційної асиметрії безпосередньо

пов'язують з тенденціями зниження рівня конкуренції в сегментах внутрішнього ринку, відповідно, зростанням негативних наслідків, асиметрії в його функціонуванні та функціонуванні інших пов'язаних з ними ринків [5, с. 124]. До найбільш вагомих проблем, що обумовлюють потребу впровадження структурних змін та інституційних реформ, українські науковці відносять розгортання внутрішньої інституційної кризи [10, с. 72], падіння макроекономічних показників розвитку, скорочення ВВП, знецінення національної валюти [7, с. 10], неефективність посткризових реформ та регуляторних норм, зниження довіри споживачів у фінансовому сегменті внутрішнього ринку та купівельної спроможності населення, що негативно вплинуло на внутрішній споживчий ринок та обсяги виробництва [3, с. 165–175]. Вагомими є проблеми підприємницької діяльності у функціонуванні внутрішнього ринку, до яких можна віднести невизначеність та незахищеність прав власності, складність ведення фінансово-господарської діяльності суб'єктами господарювання, значний податковий тиск, відсутність дієвих механізмів покращення умов підприємницької діяльності. Внутрішній ринок країни має ознаки ненасиченого монопольного ринку із зосередженням у локальних сегментах ринку чи ринкових нішах, де встановлюється довільне ціноутворення, існують умови поширення рейдерства, а на 92% ринків не діє ринковий нагляд у сфері захисту конкуренції [9, с. 66–67].

В цих умовах основними напрямками структурних змін, трансформації державної політики, спрямованої на розвиток суб'єктів господарювання на внутрішньому ринку, є формування конкурентних умов та усунення прояву дискримінації у створенні та веденні діяльності суб'єктів господарювання, спрощення ведення фінансово-господарської діяльності, реформування механізмів ринкового нагляду та формування сприятливого інвестиційного клімату [9, с. 69]. При цьому основними засадами політики держави, спрямованої на регулювання економіки, є необхідність забезпечення її конкурентоспроможності, розвиток внутрішнього ринку, створення сприятливих умов для розвитку підприємництва, розвиток конкуренції та зменшення безпосереднього втручання держави в діяльність господарюючих суб'єктів [11, с. 160–161]. Важливою умовою ефективного реалізації структурних змін є структурна перебудова економіки, яка дасть змогу оптимізувати основні соціально-економічні пропорції на відтворювальному, галузевому, регіональному рівнях та забезпечити конкурентоспроможне зростання вітчизняної економіки, зміни структурної політики держави та структури власності, структури доходів населення. Важливими є здійснення структурно-інноваційних перетворень, опрацювання державних механізмів впливу на процеси структурних зрушень [2, с. 15].

Зміст структурних змін на внутрішньому ринку безпосередньо та повністю залежить від змісту структурних трансформацій, що ініціюються та впроваджуються в економіці країни, оскільки внутрішній ринок є невід'ємною частиною, фундаментом економічної системи країни.

Удосконалення структурної політики держави спрямоване не тільки на зміну ринкової структури, але й на зміну інституційних засад її функціонування та зміну структури суспільних відносин, структури доходів населення, структури власності. Ці соціально-економічні структурні

зміни приводять до зміни сегментів споживачів внутрішнього ринку країни, водночас змінюють структуру та характер ринкового попиту, ринкову кон'юнктуру та загалом приводять до формування критичної маси ринкових перетворень, які дають нову якість ринкових відносин та активують розвиток внутрішнього ринку. Важливими напрямами структурної перебудови є запровадження енергозберігаючої моделі розвитку економіки, впровадження структурно-інноваційних перетворень реального сектору економіки (технічне оновлення, модернізація, інноваційний розвиток).

Перш за все для розвитку внутрішнього ринку необхідно здійснити демонополізацію його окремих ринків та галузей, структурне регулювання реального сектору економіки, розвиток конкурентного середовища. Важливим є впровадження структурних змін в основних секторах та сегментах внутрішнього ринку, таких як ринок цінних паперів, валютний ринок, фінансовий ринок, ринок інтелектуальної власності, задля зростання ефективності їх функціонування, активізації відтворювальних процесів, забезпечення зростання потенціалу, забезпечення розвитку внутрішнього ринку та його безпеки в умовах ринкової відкритості конкуренції та євроінтеграції. В цьому контексті важливими є формування системи нових організацій та розвиток ринкової інфраструктури, оскільки вона забезпечує загальну трансформацію структурних змін і забезпечує реалізацію механізмів впровадження структурних змін та інституційних реформ.

Результатами впровадження структурних змін на внутрішньому ринку є прогресивні зміни у структурі внутрішнього ринку, якісне та структурне збалансування його розвитку, оптимізація основних міжгалузевих та міжринкових пропорцій, зростання конкурентоспроможності сегментних ринків внутрішнього ринку, реалізація енергозберігаючої моделі розвитку секторів металургійного та промислового комплексів, технічне оновлення, модернізація, інноваційний розвиток, освоєння випуску нової конкурентної продукції, зростання реального сектору економіки, розвиток конкуренції та конкурентоспроможності продукції, ефективний збалансований розвиток сегментів внутрішнього ринку та їх взаємодія, розбудова та розвиток ринкової інфраструктури.

Водночас світовий досвід впровадження економічних реформ в країнах світу з різними засадами економічного, політичного, культурного устрою показав, що однією зі складових їх успішної реалізації є впровадження інституційних змін та інституційних реформ.

На думку С. Крістіневича, на сучасному етапі розвитку економічної теорії не викликає сумнівів наявність стійкої та значної кореляції між якістю національних інститутів та рівнем економічного розвитку [6, с. 18]. У забезпеченні процесу впровадження інституційних змін та реформ провідна роль належить державі та державним інститутам. Метою інституційних змін та інституційних реформ є забезпечення стану інституційної рівноваги в економічній системі та збалансування економічного розвитку за забезпечення інтересів різних суб'єктів економічних та суспільних відносин. Впровадження інституційних реформ потребує розбудови в країні необхідного інституційного середовища, державних та ринкових інститутів, формування інституційного механізму. На думку С. Білої, інституційні реформи мають вирішальне значення в активіза-



ції євроінтеграційних процесів, охоплюють різні сфери та спрямовані на вдосконалення національного законодавства, уніфікацію норм, правил та методів ведення економічної діяльності в країні їх узгодження із законодавством ЄС в рамках інтеграційних процесів, захист прав власності та інтелектуальної власності, дотримання принципів екологічності виробництв, гарантування особистих прав та свобод, забезпечення безпеки, ліквідацію корупції та дегінізацію вітчизняної економіки, налагодження діалогу з громадськістю щодо місцевого самоврядування та регіонального економічного розвитку [1, с. 13].

Метою запровадження інституційних реформ є досягнення комплексного ефекту загального економічного відновлення та розвитку за такими напрямками, як реалізація євроінтеграційної політики, узгодженість та цілеспрямованість в досягненні внутрішніх економічних реформ, зростання ефективності та використання зовнішніх фінансових надходжень, їх цільове спрямування на реалізацію реформ, зростання якості кадрового забезпечення, його кваліфікаційного рівня та компетентності, необхідного для процесів реформування, впровадження реформ в окремих секторах економіки, таких як енергетика, науково-технічна сфера, транспорт, зі впровадженням принципів екологічності виробництва та поглиблення секторального співробітництва між Україною та ЄС, налагодження торгово-економічного співробітництва та розширення зони вільної торгівлі, створення реальних умов для економічної євроінтеграції країни.

Зміст інституційних реформ полягає в комплексному реформуванні інституційних засад в економічній, політичній, соціальній, зовнішньоекономічній сферах, державному управлінні. Впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку невід'ємно пов'язане зі структурними змінами та розбудовою ефективних інститутів, здатних забезпечити їх реалізацію та контроль за їх виконанням. Необхідними етапами інституційного реформування є створення формальних ринкових інститутів, забезпечення державою їх ефективного функціонування, стимулювання та спрямування діяльності неформальних ринкових інститутів [4, с. 120]. Таким чином, створені інститути забезпечують впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку та контроль за їх виконанням, а реалізація інституційних реформ забезпечує формування необхідного інституційного середовища внутрішнього ринку, спрямованого на захист прав власності, зростання вільної конкуренції, забезпечення конкурентної поведінки учасників ринкових відносин, зростання ефективності функціонування внутрішнього ринку та його сегментів. Каталізаторами впровадження інституційних реформ в економіку країни та її внутрішній ринок є торгівельно-економічна сфера, євроінтеграційні процеси та асоціативне членство в ЄС, адже саме вони активують внутрішні процеси та напрями, що потребують комплексного реформування. Впровадження комплексу інституційних реформ спрямоване на приведення торгово-економічної сфери вітчизняної економіки, її внутрішнього ринку у відповідність до вимог Європейського Союзу, що свідчатиме про готовність країни, її економіки до вступу до ЄС. Інституційне реформування є необхідним у таких сферах, як налагодження дієвого політичного діалогу у сфері зовнішньої політики та забезпечення безпеки, реформування

судової системи, гарантування особистої безпеки, дотримання прав та свобод громадян, інституційні реформи економічного та секторального співробітництва, реформи у сфері забезпечення розвитку людського потенціалу. Впровадження інституційних реформ у сфері реформування торгово-економічного співробітництва з країнами та підготовки вступу до ЄС засноване на принципах відповідності вимогам ЄС, таким як забезпечення вільного руху капіталу, товарів, послуг та робочої сили; визначення та чітке дотримання перехідних періодів; спільне вжиття заходів лібералізації торгівлі; мораторій на впровадження нових торгових обмежень. Відповідно до цього основними напрямками інституційних реформ внутрішнього ринку в рамках інтеграції з ЄС є реформування та узгодження тарифної політики; ліквідація торгових бар'єрів та зростання ефективності торгових операцій; вжиття спільних заходів торгового захисту; вжиття заходів санітарного та фітосанітарного контролю; сприяння розвитку вільної торгівлі; активізація митного співробітництва та контролю за походженням товарів; співробітництво в енергетичній сфері; інвестиційне співробітництво у сфері руху капіталу та електронних розрахунків; захист прав інтелектуальної власності; посилення дії антимонопольного законодавства та вжиття антимонопольних заходів з підтримки розвитку вільної конкуренції, стимулювання ринкового розвитку; підвищення контролю та забезпечення прозорості у сфері державних закупівель; впровадження принципів екологізації виробництва; вдосконалення правового регулювання ринкових відносин, а саме транспарентність [1, с. 15]. Особлива увага в рамах інституційного реформування країни в рамках її співробітництва з ЄС приділена впровадженню секторальних реформ та реформуванню таких сфер економіки, як енергетика та використання паливно-енергетичних ресурсів, металургійний комплекс, транспортна, газотранспортна системи, сільське господарство.

Впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку країни полягає в розбудові інститутів, необхідних для забезпечення ефективного функціонування та розроблення, прийняття та реалізації комплексу інституційних змін, спрямованих на створення та функціонування оновленого, реформованого інституційного середовища внутрішнього ринку.

Ефективне провадження й реалізація інституційних реформ на внутрішньому ринку країни та його сегментах забезпечуються завдяки належному функціонуванню судової, податкової, митної, банківської систем, інститутів небанківської фінансової сфери, фондового ринку, вдосконаленню функціонування дозвільно-ліцензійної системи та інших економічних систем.

Зміст інституційних реформ на внутрішньому ринку є невід'ємною частиною загального комплексу інституційних реформ та змін, що потребують впровадження та впроваджуються в країні в її економічній, політичній, суспільній сфері, державному управлінні. Так, для впровадження ефективних інституційних реформ в країнах з трансформаційною економікою найбільш важливими є створення нових та реформування наявних ринкових інститутів; контроль за забезпеченням функціонування створених інститутів; відновлення та спрямування функціонування внутрішнього ринкових неформальних інститутів [4, с. 124]. Важливою складовою інституційного реформування є створення та впровадження ефективного

контролю за функціонуванням новостворених чи реформованих інститутів. Для інституційного реформування внутрішнього ринку доцільним є впровадження державного, внутрішнього ринкового, внутрішньо сегментного та міжнародного контролю, а також створення неформальних інституцій ринкового середовища, таких як корпоративна та бізнес-культура, бізнес-клімат, традиції, звичаї, соціальні, етичні норми.

Важливою складовою інституційних реформ внутрішнього ринку є реформування правових інститутів та законодавства, необхідного для визначення нормативно-правових норм та засад функціонування внутрішнього ринку щодо відповідності нормам чинного законодавства, прийнятим у світі та ЄС правовим засадам та нормам. Основу інституційного розвитку країн світу та розвитку їх внутрішнього ринку складають трансформація та захист прав власності, для країн з перехідною економікою актуальними є впровадження процесів приватизації та перехід до ринкових форм господарювання.

Впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку здійснюється внаслідок інституційного реформування, контролю та забезпечення належного функціонування судової, фінансової, податкової, дозвільно-ліцензійної та митної систем, фондового ринку.

Вагомим напрямом у процесі інституційного реформування внутрішнього ринку є впровадження секторальних реформ в окремих секторах та сегментах внутрішнього ринку, що супроводжують структурні секторальні зміни й трансформації, спрямовані на врахування економічних інтересів, економічних ринкових відносин та пріоритетів економічного розвитку в таких секторах, як енергетика, транспортно-транзитна інфраструктура, сільське господарство, металургійний комплекс, добувна промисловість, розподіл та споживання ресурсів.

Окремим вагомим напрямом інституційного реформування внутрішнього ринку є реформування державної регуляторної політики, спрямоване на формування нових засад функціонування підприємництва, що є одним з ключових суб'єктів внутрішнього ринку та його сегментів. Відповідно, основними напрямками інституційного реформування регуляторної політики є формування конкурентних умов та усунення проявів вибірковості у веденні бізнесу, стимулювання розвитку підприємницької активності, спрощення ведення господарської діяльності задля розширення виробництва та відтворення, забезпечення зайнятості, товарного насичення ринків, активізація процесів руху фінансових ресурсів, зростання ефективності економічної діяльності, створення ефективних механізмів ринкового нагляду, зменшення адміністративного тиску, формування сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату.

Для ефективного, структурно збалансованого розвитку внутрішнього ринку необхідними є вдосконалення чинного та прийняття нового законодавства, прийняття програм розвитку внутрішнього ринку, створення нових формальних інститутів, організацій та учасників ринку, а саме бірж, інституційних інвесторів та інших структур, впровадження та забезпечення дієвості неформальних ринкових інститутів, таких як ринкова культура, зміна суспільної свідомості, утвердження інститутів власності як єдиних норм, що є найбільш дієвим механізмом у забезпеченні прозорості та ефективності впровадження

ринкових інституційних перетворень та реформ, формування інституційного середовища, боротьба з тіньовою економікою та забезпечення ефективного розвитку внутрішнього ринку через формування дієвого інституційного середовища.

На рис. 1 представлено сутність та результати впровадження структурних змін та інституційних реформ на внутрішньому ринку.

Результатами впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку є формування системи нових ринкових соціально-економічних відносин; удосконалення наявного законодавства та правових інститутів щодо функціонування внутрішнього ринку та його інститутів, а також приведення їх до міжнародних норм та практик; утвердження інститутів захисту прав власності; інституційне реформування та зростання ефективності функціонування внутрішнього ринку, його окремих ринкових сегментів та їх інституційного збалансованого розвитку та взаємодії; впровадження комплексу інституційних перетворень та реформ внутрішнього ринку, а також його сегментних ринків в рамках співпраці із зовнішніми ринками; розвиток ринкової конкуренції, демонополізація ринків, приплив інвестицій, покращення інвестиційного клімату; активізація ринкових процесів та процесів міжринкової взаємодії; інституційне реформування секторів та сегментів внутрішнього ринку; розвиток економічних ринкових відносин та пріоритетів економічного розвитку в таких секторах, як енергетика, транспортно-транзитна інфраструктура, розподіл та споживання ресурсів; державне регулювання та стимулювання розвитку підприємства, покращення умов ведення бізнесу, зростання інвестиційної та підприємницької активності, виробництва продукції та надання послуг.

Результати проведеного дослідження концептуальних засад впровадження структурних змін та інституційних реформ на внутрішньому ринку дали змогу визначити та систематизувати основні завдання якісного та структурного збалансованого розвитку внутрішнього ринку, якими є впровадження системних структурних змін, збалансування внутрішнього ринку та його сегментів із застосуванням нових інституційних засад функціонування, взаємозв'язку та взаємодії, вирівнювання ринкових диспропорцій та забезпечення вільного ефективного руху й відтворення капіталу, товарів, ресурсів, збільшення частки приватної власності в структурі економіки та внутрішнього ринку, реструктуризація та зменшення баласту неефективного виробництва, забезпечення дієвості інституційних механізмів захисту та дотримання прав приватної власності, захист внутрішнього ринку, впровадження структурних змін та інституційних реформ, спрямованих на реалізацію програм імпортозаміщення, зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції та послуг, впровадження інноваційних процесів та продуктів, насичення внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва, демонополізація ринків, створення рівних умов для розвитку конкуренції та вільного конкурентного середовища на внутрішньому ринку, ринкового конкурентного ціноутворення та формування товарної політики, зміна структури та реформування, розбудова інститутів та інституційних механізмів фінансового ринку, ринку цінних паперів, активування інвестиційних процесів, забезпечення ефективного руху капіталу між сегментами внутрішнього ринку, покращення інвестиційного клімату й

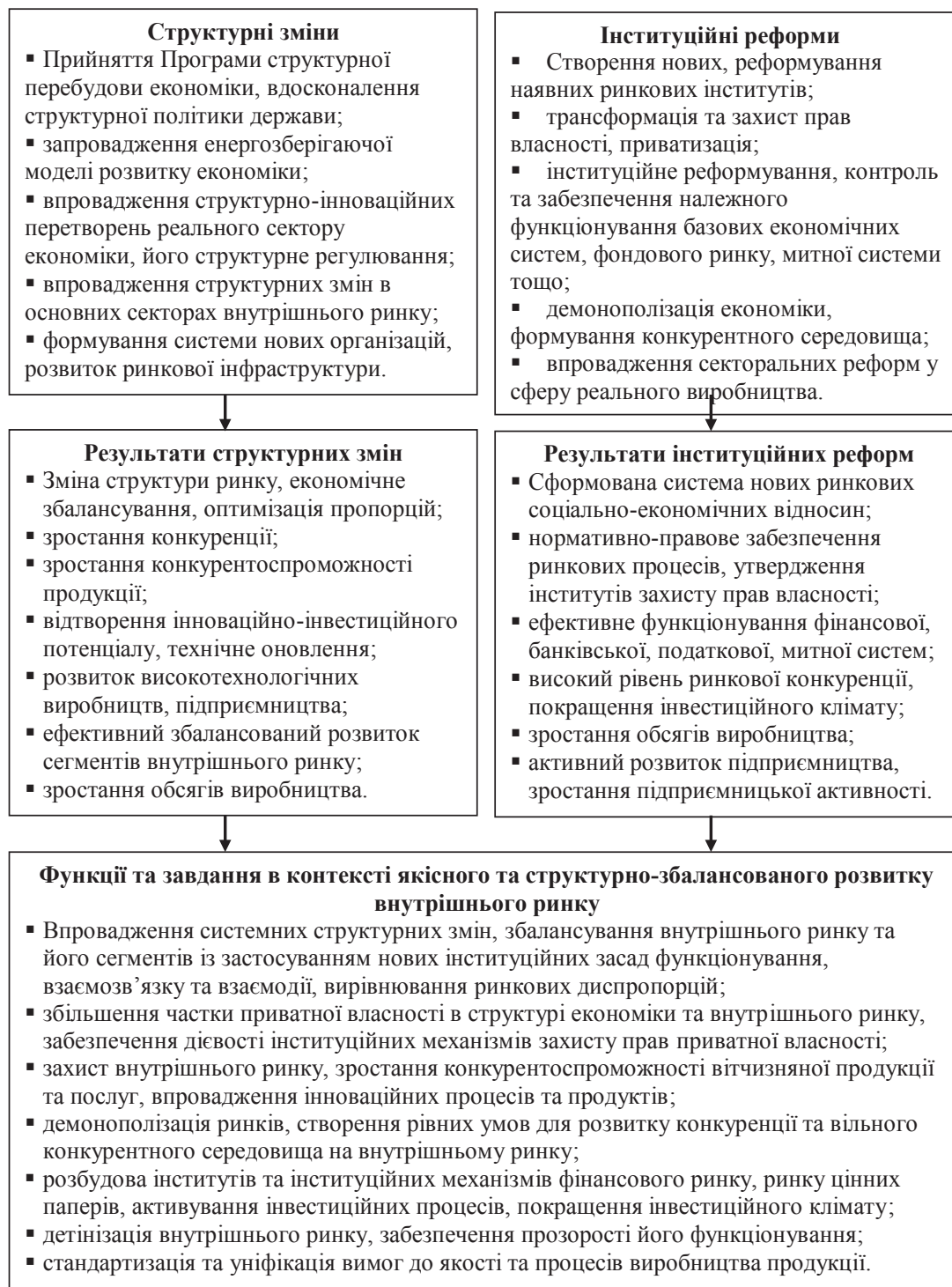


Рис. 1. Впровадження структурних змін та інституційних реформ на внутрішньому ринку

Джерело: розроблено автором

активне залучення прямих та капітальних інвестицій, запровадження та розвиток інститутів венчурного фінансування, детінізація внутрішнього ринку, забезпечення прозорості функціонування його секторів та економічних відносин, стандартизація та уніфікація вимог до якості й процесів виробництва продукції та послуг, приведення їх до світових стандартів, підвищення рівня якості, безпеки, відповідності та конкурентоспроможності продукції внутрішнього ринку.

**Висновки.** Внутрішній ринок є невід'ємною частиною, фундаментом економічної системи

країни. Ефективне та збалансоване функціонування внутрішнього ринку є передумовою сталого економічного зростання країни. Зміна суспільних потреб, розвиток технології виробництва та інновацій, зміна ринкової кон'юнктури обумовлюють постійні структурні зміни як на внутрішньому ринку, так і в національній економіці. Структурні зміни на внутрішньому ринку та розбудова ефективних інститутів, здатних забезпечити їх реалізацію, передбачають активне впровадження інституційних реформ на внутрішньому ринку. Загальний результат впровадження

структурних змін та інституційних реформ внутрішнього ринку складають структурна та інституційна перебудова економічної системи країни, а також її економічних ринкових відносин, активізація соціально-економічного розвитку, реформування ринків, ринкових секторів, сегментів та ринкових процесів, зростання ВВП країни, обсягів виробництва й споживання продуктів та послуг, реалізація соціальних програм та програм зайнятості, зростання доходів населення та задоволення суспільних потреб, зростання рівня економічної стабільності та безпеки, забезпечення загального соціально-економічного розвитку країни.

#### Список використаних джерел:

1. Біла С. Інституційні та секторальні реформи в Україні: теоретико-методологічний аспект. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право*. 2014. № 25. С. 11–19.
2. Біла С. Проекти програм структурної перебудови економіки України кінця ХХ – початку ХХІ ст.: аспекти їх суспільної ефективності. *Історія народного господарства та економічної думки*: міджквід. зб. наук. пр. Вип. 37–38. Київ, 2005. С. 3–16.
3. Дудкін О.В., Щербаченко В.О. Формування комплексу ринкових сигналів соціально відповідального підприємства. *Механізми регулювання економіки*. 2010. № 3. Т. 2. С. 165–175.
4. Ємельянова Л.О. Складові інституційних реформ у контексті формування акціонерного капіталу в країнах із перехідною економікою. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 6. Ч. 1. С. 120–125.
5. Ковальчук В.О. Моделі ринків із асиметричною інформацією у дослідженнях Нобелівських лауреатів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2009. № 3. С. 122–126.
6. Кристиневич С.А. Измерение институциональной эффективности развития человеческого капитала: концептуальные подходы. *Вестник Белорусского государственного университета*. 2011. № 1. С. 17–26.
7. Покришка Д.М. та ін. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України. Київ: НІСД, 2011. 134 с.
8. Молчанов А.М. Возможная роль колебательных процессов в эволюции. *Колебательные процессы в биологических и химических системах*. Москва, 1967. С. 285–288.
9. Бережний Я.В. та ін. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні. Київ: НІСД, 2014. 73 с.
10. Жаліло Я.А. та ін. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації. Київ: НІСД, 2011. 182 с.
11. Попадинець Н.М. Структурні диспропорції внутрішнього ринку України: напрями їх вирішення. *Фінансовий простір*. 2013. № 4 (12). С. 160–165.
12. Геєць В.М. та ін. Структурні зміни та економічний розвиток України: монографія / ред. Л.В. Шинкарук. Київ: НАН України; Ін-т екон. та прогнозування, 2011. 696 с.

**Клепанчук О. Ю.**

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

#### КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ВНЕДРЕНИЯ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ РЕФОРМ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

##### Резюме

В статье исследованы теоретические основы внедрения структурных изменений и институциональных реформ на внутреннем рынке. Рассмотрены особенности структурных изменений на отечественном внутреннем рынке. Обоснована необходимость внедрения институциональных реформ внутреннего рынка вместе с введением структурных изменений. Выделены функции и задания структурно сбалансированного развития внутреннего рынка. Конкретизированы результаты структурных изменений и институциональных реформ на внутреннем рынке.

**Ключевые слова:** структурные изменения, государственная регуляторная политика, институциональные реформы, конкурентоспособность, внутренний рынок

**Klepanchuk O. Yu.**

L'viv Ivan Franko National University

#### CONCEPTUAL BASES FOR IMPLEMENTATION OF STRUCTURAL CHANGES AND INSTITUTIONAL REFORMS IN THE INTERNAL MARKET

##### Summary

In the article the theoretical bases of introduction of structural changes and institutional reforms on the internal market are researched. Features of structural changes on the internal market are considered. The necessity of implementing institutional reforms of the domestic market together with introduction of structural changes is substantiated. The functions and tasks of structural and balanced development of the internal market are singled out. The results of structural changes and institutional reforms on the domestic market are specified.

**Keywords:** structural changes, state regulatory policy, institutional reforms, competitiveness, internal market.



## РОЗДІЛ 3

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.138

Бакалінський О. В.

Петровська С. І.

Національний транспортний університет

### ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ МІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УМОВАХ АВТОМОБІЛІЗАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ

У статті розглянуто основні концепції задоволення сервісом. Проведено оцінювання очікуваної потенційним клієнтом та сприйнятої пасажиром якості в просторі «атрибут – процес – результат», що даватимуть інформацію щодо можливостей переключення водіїв приватних автомобілів на користування послугами міського транспорту. Відібрано критерії оцінювання якості поїздок містом із погляду пасажира та водія приватного автомобіля.

**Ключові слова:** якість міських перевезень, концепції задоволення сервісом, критерії оцінювання якості, атиг'юд, споживча інтенція.

**Постановка проблеми.** У другій половині ХХ ст. у розвинених країнах відбулася автомобілізація населення. Як показує практика, ніякі заходи з поліпшення дорожньої інфраструктури, екологізації конструкцій двигунів внутрішнього згоряння, вдосконалення організації руху самі по собі не здатні кардинально розв'язати проблему сталого розвитку міст. До того ж сформувалося своєрідне порочне коло розвитку міського транспорту [1]. Розірвати його спроможні заходи з підвищення привабливості поїздок транспортом загального користування на заміну приватного. Привабливість сервісу для клієнтів є наслідком поліпшення якості надання транспортної послуги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загалом існує два тренди досліджень якості міських пасажирських перевезень. Перший має справу з вимірюванням параметрів експлуатації транспортної системи, а другий концентрується на дослідженні ставлення клієнтів до транспортного обслуговування.

Дискусія щодо змісту показників якості роботи міського транспорту в іноземних наукових колах вже не ведеться – він набув форми відповідних стандартів [2]. Проте коли перед зацікавленими інституціями (наприклад, адміністрацією міста або урядом) постає завдання зі зменшення частоти користування приватним автомобілем у мегаполісі, виникає необхідність розробки спеціального інструментарію оцінювання якості поїздок. Тут необхідно вимірювати різницю якості поїздок містом, як її відчують пасажирів транспорту загального користування і водії приватних автомобілів. Окрім того, зміст цієї якості розширюється за рахунок нетрадиційних прихованих змінних, що також можуть мотивувати людину.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Оскільки відповідний прикладний інструментарій авторам знайти не вдалося, реалізація задуму досліджень має починатися з розроблення методичного підходу, що й становитиме мету цієї роботи.

**Виклад основного матеріалу.** Спершу нагадаємо, що під задоволенням сервісом маємо на увазі виникнення у людини приємних емоцій. Задоволення виступає чинником повторного користування послугою або збільшення його частоти. Концепції задоволення обслуговуванням приведено в

праці: задоволення атрибутом процесу обслуговування; задоволення процесом обслуговування у цілому; задоволення результатом обслуговування за певним атрибутом; задоволення результатом обслуговування у цілому.

Небажання людини відмовитися від користування власним автомобілем на користь громадського транспорту є наслідком оцінки нею очікуваного задоволення. Під час користування власним автомобілем людина відчуває задоволення окремими атрибутами поїздки (наприклад, ергономічними зручностями, мікрокліматом, непорушеним особистим простором, прослуховуванням музики без навушників, можливістю безперешкодно спілкуватися телефоном тощо). Задоволення процесом поїздки автомобілем буває повним частіше, ніж у транспорті загального користування. Однак воно зменшується тим, що часом водіїв має виконувати більше роботи в складних дорожніх умовах (затори міських доріг, несприятливі погодні умови).

Що стосується задоволення результатом поїздки, яке може отримати власник від поїздки приватним автомобілем, то воно може бути зменшене внаслідок критичних подій, наприклад спізнення через затор або нестачі місця для паркування. Тобто якщо не брати до уваги критичні події, задоволення від результату поїздки власним автомобілем у цілому досягається відносно часто.

На відміну від власника автомобіля пасажир може бути задоволений окремим атрибутом процесу поїздки транспортом загального користування, але не цим процесом у цілому. Це ж стосується задоволення атрибутом результату поїздки міським транспортом. Задоволення процесом і результатом у цілому в пасажира досягається важче.

Передбачаючи критичне зауваження щодо неврахування впливу ціни поїздки міським транспортом на задоволення, приведемо такі аргументи. По-перше, така ціна сприймається пасажирами як стала, стандартна і незмінна. По-друге, як правило, вона складає незначну частину доходу людини. По-третє, низка досліджень підтверджує, що ціна порівняно з якістю менше впливає на задоволення пасажира міського транспорту.

Отже, оцінювання очікуваної потенційним клієнтом та сприйнятої пасажиром якості в просторі «атрибут – процес – результат» (рис. 1) даватиме

Якість атрибуту процесу поїздки	Якість результату поїздки за певним атрибутом
Якість процесу поїздки у цілому	Якість результату поїздки у цілому

Рис. 1. Основні концепції якості в просторі «атрибут – процес – результат»

Джерело: розроблено авторами

інформацію щодо можливостей переключення водіїв приватних автомобілів на користування послугами міського транспорту.

Побудуємо схему отримання пасажиром та власником автомобіля задоволення від поїздок містом (рис. 2).

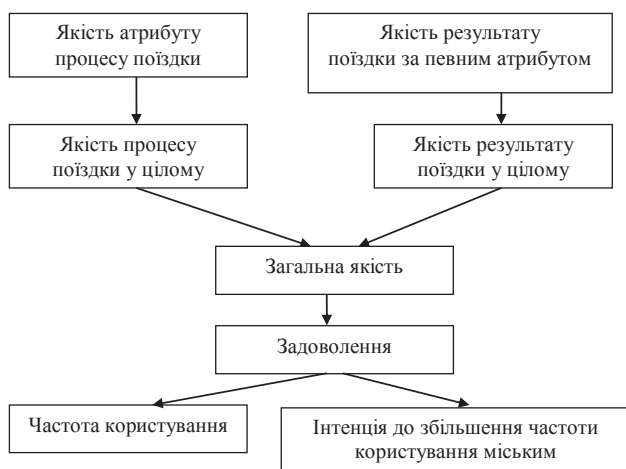


Рис. 2. Отримання пасажиром міського транспорту і власником автомобіля задоволення від поїздок містом, відповідна частота користування

Джерело: розроблено авторами

За логікою рис. 2 можна вимірювати показники:

- величину зв'язку якості окремого атрибуту процесу обслуговування із задоволенням та частотою користування;
- величину зв'язку якості процесу обслуговування у цілому із задоволенням та частотою користування;
- величину зв'язку якості окремого атрибуту результату обслуговування із задоволенням та частотою користування;
- величину зв'язку якості результату обслуговування у цілому із задоволенням та частотою користування.

Сенс вимірювання якості процесу і результату обслуговування, а не одного агрегованого показника полягає у тому, що пасажир і автомобілісти вкладають у процеси оцінювання різну вагу атрибутів, процесу і результату. Так, подорож міським і приватним транспортом може тривати однаковий час, але оцінка процесу поїздки схилить власника автомобіля уникати транспорту загального користування.

Ще одним аргументом на користь розділеного вимірювання якості процесу і результату поїздок містом полягає у тому, що послуги транспорту загального користування належать до рутинних, але клієнт часом потрапляє у ситуацію значного залу-

чення до сервісного процесу (тиснява в салоні транспортного засобу). До певної міри цю думку можна поширити й на поїздки приватним автомобілем.

Перехресне порівняння природи отримання задоволення і частоти поїздок містом власниками приватних автомобілів та пасажирями транспорту загального користування дадуть інформацію щодо можливостей впливу на їхню транспортну поведінку. Проте тут треба зробити зауваження: зміст складників оцінювання якості поїздок пасажирами й автомобілістами має бути наближеним за внутрішньою сутністю (не обов'язково за формою розкриття у питаннях анкет чи інтерв'ю, назвами показників тощо). Винятком будуть взаємодія з персоналом, інформація про поїздки (цікавить тільки пасажирів), стан дорожнього покриття (переймаються переважно водії).

Далі відберемо критерії оцінювання якості поїздок містом із погляду пасажирів (табл. 1) та водія приватного автомобіля (табл. 2).

Очевидно, що якість процесу і результату поїздок містом у цілому можна було б оцінити за ступенем згоди з твердженням, але з метою одержання більш точних оцінок пропонується використати шкалу Лікерта – вимірник атит'юду.

Таблиця 1  
Профіль оцінювання якості поїздок містом пасажирами транспорту загального користування

Напрямок оцінювання якості поїздки	Критерій оцінювання, показник
Якість атрибуту процесу поїздки	Температура повітря Протяг Неприємний запах Ширина проходів Зручність облаштування сидінь Зручність місць стояння Чистота сидінь Чистота поверхонь Чистота місць очікування Освітлення Привабливість інтер'єру транспортного засобу Привабливість екстер'єру транспортного засобу Можливість користуватися смартфоном Можливість читати Можливість слухати музику Шум Вібрація Читабельність розкладу Зрозумілість схем руху Зрозумілість об'яв про зупинку Щільність транспортної мережі Відстань до зупинки Ввічливість персоналу Охайність персоналу Готовність персоналу допомагати
Якість процесу поїздки у цілому	Агрегований показник
Якість результату поїздки за певним атрибутом	Дотримання розкладу Тривалість поїздки Частота руху Регулярність руху Можливість спізнитися через затор Частота зазіхань на безпеку пасажирів Частота зазіхань на майно пасажирів Фізична втома Психологічна втома
Якість результату поїздки у цілому	Агрегований показник
Загальна якість	Агрегований показник
Задоволення	Ступінь згоди з твердженням щодо задоволення

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 2  
Профіль оцінювання якості поїздок містом водіями приватних автомобілів

Напрямок оцінювання якості поїздки	Критерій оцінювання, показник
Якість атрибуту процесу поїздки	Температура повітря Неприємний запах Зручність облаштування сидінь Привабливість інтер'єру транспортного засобу Привабливість екстер'єру транспортного засобу Можливість безпечно користуватися телефоном Можливість слухати музику Щільність дорожньої мережі Стан дорожнього покриття Відстань до місця парковки автомобіля (виїзд)
Якість процесу поїздки у цілому	Агрегований показник
Якість результату поїздки за певним атрибутом	Тривалість поїздки Можливість спізнитися через затор Відстань до місця парковки автомобіля (приїзд) Частота дорожньо-транспортних пригод Фізична втома Психологічна втома
Якість результату поїздки у цілому	Агрегований показник
Загальна якість	Агрегований показник
Задоволення	Ступінь згоди з твердженням щодо задоволення

Джерело: розроблено авторами

Під атит'юдом розуміємо психологічний стан людини, що в певній ситуації схиляє її до певної активності. Шкала Лікерта дає змогу виміряти ставлення як суму оцифрованих відповідей щодо ступеня погодження респондента з твердженнями, які відповідають характеристикам об'єкта. Відповідно до неї, загальна якість поїздки буде сумою оцінок процесу і результату (а також сумою оцінок за всіма окремими атрибутами поїздки). У разі коли кількість тверджень, які пропонується оцінити респондентам – водіям і пасажиром – буде відрізнятися, слід провести нормування кожної з них. За нормуючу величину беруть максимальну можливу суму оцінок.

Рівень задоволення респондента можна зручно оцінити як ступінь згоди з твердженням «Ви є задоволеним поїздкою» за шкалою Лікерта або семантичним диференціалом [3, с. 352].

Частоти поїздок власним автомобілем і транспортом загального користування пропонується вимірювати як їхню кількість на тиждень. Оскільки ритм користування транспортом або приватним автомобілем є тижневим, респонденту буде нескладно дати відповідь на таке питання. Крім того, такий підхід дасть змогу обрахувати співвідношення поїздок транспортом і приватним автомобілем для тих, хто переключається з одного на інший. Частоти, а також їх співвідношення будуть свідчити про прихильність людини до способу перевезень. Вимірювання сили зв'язку між окремими атрибутами, якістю процесу і результату, загальною якістю, задоволенням і частотою поїздок дасть інформацію щодо можливостей впливу на транспортну поведінку водіїв і пасажирів.

Інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом

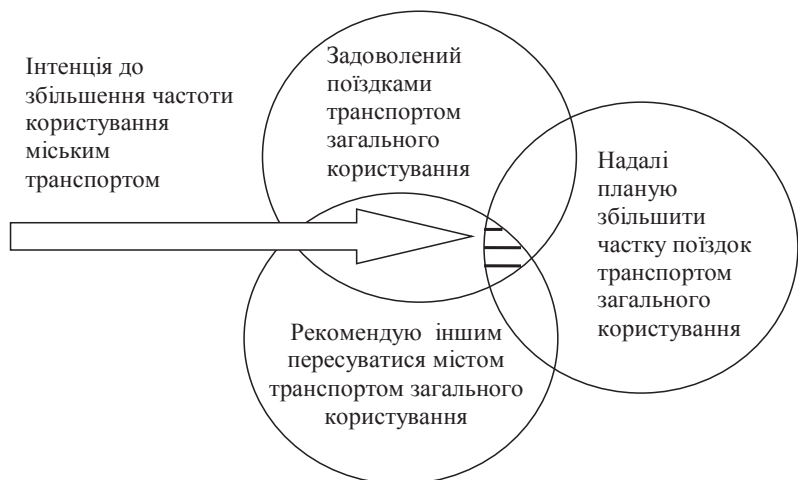


Рис. 3. Максимальні оцінки за трьома напрямками свідчать про збільшення ймовірності користування міським транспортом на заміну поїздок приватним автомобілем

Джерело: розроблено авторами на основі [7, с. 112; 8]

Далі зупинимося на вимірюванні інтенції до збільшення частоти користування міським транспортом. Поняття інтенції у маркетингу транспортних послуг розкрито в [7, с. 44, 118]. Автор цієї праці мав на увазі не кінцевий споживчий вибір певної послуги, а спрямування процесу мислення клієнта в напрямі придбання конкретного сервісу. У даному дослідженні розуміємо споживчу інтенцію як імовірність збільшення частоти користування міським транспортом (рис. 3).

Моніторинг величини інтенцій переходу до користування міським транспортом характеризуватиме успішність кампаній з управління попитом на перевезення.

Перед проведенням опитувань у пілотному дослідженні слід перевірити перелік питань інтерв'ю на надійність. Основними вимогами до інструментарію вимірювання атит'юду є стандартизованість, надійність та валідність [7, с. 108].

Згідно із задумом даного дослідження, в інтерв'ю оцінюється якість поїздок містом. Очевидно, що перелік питань має бути гомогенним щодо цього поняття. Перевірку гомогенності розраховують за коефіцієнтом альфа Кронбаха [9] за формулою (1):

$$\alpha = \frac{p}{p-1} \left( \frac{\sigma^2 - \sum_{i=1}^k \sigma_i^2}{\sigma^2} \right), \quad (1)$$

де,  $\alpha$  – коефіцієнт альфа Кронбаха;

$p$  – кількість інтервалів шкали;

$k$  – кількість питань тесту;

$\sigma_i^2$  – дисперсія  $i$ -го питання тесту;

$\sigma^2$  – дисперсія цілого тесту.

Величину вибірки слід визначити, як показано, наприклад, у [4, с. 477, 481].

**Висновки і пропозиції.** Задум досліджень полягає у пошуку інформації щодо сприйняття якості поїздок містом користувачами міського транспорту і водіями приватних автомобілів. Проте існуючі методичні підходи йому не відповідають. Розроблений методичний підхід слугуватиме базою розроблення дизайну польових досліджень. Новим в ньому є поділ оцінок якості за процесом і результатом поїздки та вимірювання зв'язку в ланцюгу «якість – задоволення – частота користування – інтенція до збільшення частоти користування міським транспортом».

**Список використаних джерел:**

1. Вучик Р. Вукан. Транспорт в городах, удобных для жизни ; пер. с англ. А. Калинина под науч. ред. М. Блинкина. Москва : Территория будущего, 2011. 66 с.
2. Likert R. A Technique for the Measurement of Attitudes. *Archives of Psychology*. 1932. № 40. P. 1–55.
3. Дюк В.А. Компьютерная психодиагностика. Санкт-Петербург : Братство, 1994. 108 с.
4. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. Санкт-Петербург : Питер, 2000. 752 с.
5. Cronbach L.J. Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*. 1951. Vol. 16. № 3. P. 297–334.
6. Бакалинський О.В. Маркетингове забезпечення впровадження перспективних видів залізничного рухомого складу. Київ : ДЕГУТ, 2012. 268 с.
7. Cronbach L.J. Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*. 1951. Vol. 16. № 3. P. 297–334.
8. European standard EN 13816 : 2002.

**Бакалинский А. В.  
Петровская С. И.**

Национальный транспортный университет

**ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ГОРОДСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК  
В УСЛОВИЯХ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ**

**Резюме**

В статье рассмотрены основные концепции удовлетворения сервисом. Проведена оценка ожидаемого потенциальным клиентом и воспринятого пассажиром качества в пространстве «атрибут – процесс – результат», чтобы дать информацию о возможностях переключения водителей частных автомобилей на пользование услугами городского транспорта. Отобраны критерии оценки качества поездок по городу с точки зрения пассажира и водителя частного автомобиля.

**Ключевые слова:** качество городских перевозок, концепции удовлетворения сервиса, критерии оценки качества, атитюд, потребительская интенция.

**Bakalinsky A. V.  
Petrovskaya S. I.**

National Transport University

**QUALITY ASSESSMENT OF CITY PASSENGER TRANSPORT  
IN PUBLIC AUTOMOBILIZATION CONDITIONS**

**Summary**

The article considers the main concepts of satisfaction with the service. An estimate of the expected potential customer and quality-perceived passenger in the "attribute-process-result" space is given to provide information on the possibilities of switching private car drivers to the use of urban transport services. The criteria for evaluating the quality of city trips from the point of view of the passenger and the driver of a private car are outlined.

**Keywords:** quality of city transportation, concept of service satisfaction, criteria of quality assessment, attendance, consumer initiative.

---

УДК 658:005.922.1:33

**Блакита Г. В.  
Бутова Т. Ю.**

Київський національний торговельно-економічний університет

**НАУКОВА ПАРАДИГМА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто сутнісні характеристики фінансової безпеки підприємства. Проаналізовано, узагальнено, систематизовано сучасні підходи до трактування цього поняття. Виокремлено категоріальну варіабельність розуміння сутності фінансової безпеки підприємства та її змістові ознаки. Запропоновано власне визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства».

**Ключові слова:** безпека, фінансова безпека підприємства, фінансовий стан, фінансова стійкість, ризик, загроза, фінансові інтереси.

**Постановка проблеми.** Глобалізаційні та євроінтеграційні процеси сьогодення можна охарактеризувати швидкими змінами внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства. Така ситуація за несприятливих умов може викликати певні загрози його фінансовим інтересам та спричинити настання фінансового колапсу.

Здатність підприємств стабільно розвиватися визначається міцністю їх фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності, а також стійкістю до впливу будь-яких негативних факторів, що загально характеризують рівень його фінансової захищеності. За цих умов важливим завданням щодо організації ефективної роботи підприємства є формування та забезпечення його фінансової безпеки.



**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблеми фінансової безпеки підприємства стало предметом наукових дискусій у рамках робіт таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Е. Альтман, О.В. Ареф'єв, О.І. Барановський, І.О. Бланк, М.М. Ермошенко, С.М. Ілляшенко, К.С. Горячева, Ю.Б. Кракос, Р. Тоффлер.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Поняття фінансової безпеки як самостійний об'єкт управління є відносно новим, але воно комплексно й досить детально досліджено сучасними вченими на макrorівні в системі більш загальних категорій, таких як «національна безпека», «економічна безпека країни». Незважаючи на це, багато понятійних характеристик та методичних положень потребують уточнення й адаптації щодо рівня суб'єктів ринку.

**Мета статті** полягає у виокремленні фінансової безпеки як об'єкта управління в системі економічної безпеки діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансова безпека належить до найбільш складних категорій, що об'єднує результати дотримання безпеки підприємства в усіх сферах діяльності та має виключне значення для його існування. Її сутність має суперечливий щодо причинно-наслідкового зв'язку з результатами діяльності характер, а сам термін часто вживається синонімічно разом з фінансовим станом та фінансовим забезпеченням підприємства.

В класичній науковій літературі термін безпеки підприємства/організації не знайшов широкого вжитку, проте поняття забезпечення суб'єкта ринку в тій чи іншій вербальній інтерпретації не раз було предметом значимих наукових досліджень. Так, відомий англійський вчений Стаффорд Бір обґрунтував концептуальну модель життєздатної системи, яку виклав у трьох роботах, таких як «Мозок фірми» ("Brain of the Firm", 1972 рік), «Серце підприємства» ("Heart of the Enterprise", 1979 рік), «Системне діагностування організації» ("Diagnosing the System for Organisations", 1985 рік). За цієї моделі підприємство буде здатне вижити в разі забезпечення керованості, навчання, адаптації та розвитку, що реалізується в управлінських функціях, а саме здійсненні операцій, координації, контролю, інтелектуальному вдосконаленні та формуванні політики. Отже, вчений стверджує, що життєдіяльність суб'єкта буде забезпечена не через досягнення його певного стану, а в результаті створення управління системи, здатної до подолання загроз розвитку підприємства.

Більшість науковців пропонує розглядати фінансову безпеку підприємства як складову економічної безпеки, зазначаючи, що вони співвідносяться як часткове й загальне. Так, В.В. Шликов вбачає безпеку підприємства в можливості захисту від несприятливих умов середовища [1, с. 17], а Л.П. Гончаренко – забезпеченні ефективного динамічного розвитку [2, с. 217]. Зазначені позиції хоча й різняться за стадіями прояву безпеки (як дії щодо нівелювання загроз та поточного сприяння бажаному вектору розвитку), але характеризують один і той самий процес, а саме створення безпеки економічного розвитку підприємства шляхом подолання можливих загроз та усунення джерел небезпеки. Викликає сумнів лише твердження Л.П. Гончаренко стосовно того, що стан економічної безпеки впливає на рівень якості управління, оновлення технологій та інформаційної бази. Між зазначеними поняттями існує більш

складний причинно-наслідковий зв'язок, який потребує додаткового з'ясування.

Деякі дослідники, які дотримуються позиції щодо розуміння економічної безпеки як певного стану підприємства, пов'язують її з ефективністю його діяльності. Так, Т.Б. Кузенко [3], вважає, що економічна безпека визначається ефективністю використання ресурсів підприємства та наявних ринкових можливостей, що дає змогу запобігати внутрішнім та зовнішнім загрозам і забезпечувати тривале виживання/розвиток на ринку відповідно до вибраної місії. Це дещо однобокий підхід, оскільки ефективність є самостійною категорією, а підняти її економічною безпекою не має сенсу. Однак слід уточнити, що ефективність діяльності впливає на економічне забезпечення підприємства, але одним із завдань системи економічної безпеки є створення умов ефективного використання ресурсів. Отже, між зазначеними категоріями існує складний каузальний зв'язок, вони слугують відображенням різних економічних явищ. Крім того, ефективне використання ресурсів не слід вважати запобіжним засобом протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам. Дія останніх може негативно вплинути на досягнутий високий рівень ефективності та привести до втрати підприємством конкурентоспроможності.

Ефективне використання ресурсів пов'язане з безпекою підприємства також в іншому ракурсі. Так, Г.О. Швиданенко та О.І. Олексюк, дотримуючись традиційного підходу, за якого безпека – це «такий стан соціально-технічної системи підприємства, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації» [4, с. 162], справедливо застерігають, що цей «термін уживався в юридичній практиці для позначення системи прав із збереження ресурсів і результатів їх продуктивного використання» [4, с. 162]. Якщо ж підходити з економічної позиції, як зазначають автори, то сам механізм «збереження» не входить до системи управління підприємством.

Економічну безпеку підприємства більшість дослідників обґрунтовано пов'язує з поняттями ризику та загроз, підкреслюючи, що останні є об'єктом впливу діючої системи корпоративної економічної безпеки. Проте деякі вчені бачать іншу роль зазначених понять. Так, Є.П. Картузов розуміє ризик як одну з форм небезпеки:

- можлива небезпека невдачі дій, що вживаються, або самі дії, пов'язані з такою небезпекою;
- існування або можливість виникнення ситуації, за якої формуються передумови протидії реалізації цінностей, інтересів та цілей забезпечення безпеки;
- можливість, яка спричиняє чи може спричинити невдачі запланованих дій та погіршити становище підприємства або спричинити його банкрутство; фінансовий ризик, на думку автора, пов'язаний з управлінням підприємством та прийняттям для підприємства кардинальних рішень, адже будь-яке управлінське рішення – це вже ризик його реалізації та наслідків [5, с. 174].

Далі науковець стверджує, що загроза виступає ще однією формою небезпеки:

- як небезпека на стадії можливого переходу у дійсність, як наявна чи потенційна демонстрація готовності;
- як існування або можливість виникнення ситуації, за якої формуються передумови протидії забезпеченню безпеки;



– як сукупність причин та умов, які створюють небезпеку інтересам суб'єкта [5, с. 175].

Деякою мірою можна погодитися з тим, що загроза є формою небезпеки, яка має вірогідний характер, тобто загроза підприємству є можливою небезпекою його діяльності чи навіть існуванню. Ризик також характеризує можливу небезпеку, але, на відміну від загрози, що передбачає вербальну диференціацію, підлягає кількісному виміру, зокрема у вартісних одиницях.

Позиції, яка стосується фінансової сфери, дотримується І.О. Бланк. Під фінансовою загрозою безпеці підприємства вчений розуміє форму вираження протиріч фінансових інтересів підприємства з фінансовим середовищем його функціонування, яка відображає реальну або потенційну можливість появи деструктивного впливу різних чинників та умов у процесі фінансового розвитку та приводить до прямого або опосередкованого економічного збитку [6, с. 53]. При цьому автор наголошує на тому, що передумовою формування системи фінансової безпеки підприємства, окрім визначення пріоритетних фінансових інтересів, є ідентифікація загроз їх реалізації [6, с. 49]. Це дасть змогу оцінити ризики нанесення збитку фінансовим інтересам та сформувати ефективну систему фінансової безпеки підприємства.

Близькість понять економічної та фінансової загрози обумовлена відповідним рівнем подібності економічної та фінансової безпеки. Аналіз наукової літератури показав, що більшість вчених дотримується позиції, що базується на виокремленні фінансової складової як однієї з ключових в системі економічної безпеки підприємства.

Під фінансовою безпекою підприємства часто розуміють такий його фінансовий стан, що характеризується:

- збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством;
- стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз;
- здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів;
- забезпечувати розвиток цієї фінансової системи [7].

Ключовими характеристиками тут виступають стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, здатність забезпечити реалізацію фінансових інтересів. Щодо збалансованості та якості сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, то таке формулювання має варіативний зміст, оскільки не розкриває сутності та вимог до збалансованості названих елементів. Цільову ж орієнтацію на розвиток фінансової системи слід розуміти як необхідність дослідження динаміки фінансової безпеки заради коригування відповідних управлінських рішень.

Іноді сутність та сферу формування фінансової безпеки підприємства не виправдано звужують, віддаючи перевагу впливу зовнішнього середовища. На думку О.Ю. Амосова, «фінансова безпека підприємства є комплексним поняттям і пов'язана не стільки з внутрішнім станом самого підприємства, скільки з впливом зовнішнього середовища, з її суб'єктами, з якими підприємство вступає у взаємодію» [8, с. 78]. Справді, характер зовнішнього середовища має суттєвий вплив на внутрішній стан підприємства, але це не означає, що воно є єдиним джерелом загроз. Помилкові управлінські рішення також можуть значно погіршити фінансовий стан підприємства,

тому фінансова безпека має бути зорієнтована на проактивне подолання загроз незалежно від того, де вони виникають. Упередження дії загроз є визначальною функцією системи безпеки підприємства, зокрема фінансової.

Іншою модальною ознакою фінансової безпеки підприємства є стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, що виражається у високих значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства та перспектив його розвитку [9]. Зазначений підхід ґрунтується на розглянутому вище розумінні економічної безпеки як певного стану підприємства, обумовленого ефективністю його діяльності, але стосовно фінансової сфери підприємства. Отже, більшість оціночних характеристик складають показники ефективності та результативні показники, які стосуються не лише фінансової безпеки підприємства. Крім того, таке визначення фінансової безпеки характеризує наслідки реалізації діючої системи, але не поширюється на безпекові ознаки, що мають застосовуватися в майбутньому.

Різновидом фінансової безпеки підприємства, а іноді і його синонімічним аналогом часто є поняття фінансової міцності та стійкості. Так, вчений-фінансист з Ірландського інституту менеджменту К. Уолш вважає, що «найпростішим тестом фінансової міцності компанії є запитання, чи матиме вона достатньо коштів зараз та у майбутньому, щоб вчасно розплатитися за усіма поточними зобов'язаннями» [10, с. 129]. Зазначимо, що вчений дотримується позиції, що фінансова міцність має забезпечити покриття зобов'язань не лише в поточному періоді, але й в майбутньому, що наближує це поняття до безпекових фінансових характеристик підприємства.

Близьким, але таким, що має більш широкий спектр охоплення об'єктів убезпечення, К. Уолш вважає фінансову стійкість підприємства. «Під фінансовою стійкістю ми маємо на увазі здатність компанії долати операційні труднощі» [10, с. 140], тобто рівень фінансової стійкості підприємства має убезпечити фінансування усіх витрат і платежів, пов'язаних з проведенням за певний період часу всіх фінансових, виробничих та господарських операцій.

Деякі автори разом з поняттям фінансової стійкості підприємства виокремлюють його фінансову стабільність як диференційовану характеристику концентрації власного капіталу підприємства. Проте навряд чи виправданим буде використання цих понять у паралельному режимі. Вони мають різний рівень агрегування та аналітичного призначення [11, с. 407–412].

Окремі дослідники роблять спроби принести в науковий лексикон, що супроводжує дослідження проблеми фінансової безпеки підприємства, не виправдано узагальнені оціночні характеристики. Так, Г.О. Крамаренко зазначає, що «фінансова стійкість підприємства – найважливіша характеристика його діяльності та фінансово-економічного добробуту». Можна уявити, з якими теоретико-методичними складнощами зустрінеться аналітик, який наважиться визначити рівень фінансової стійкості підприємства в контексті забезпечення його «фінансово-економічного добробуту» [12, с. 48].

Намагання зазначених дослідників звести розуміння фінансової безпеки підприємства до фінансова міцності, стійкості або стабільності виглядає необґрунтованою спробою затвердити власну позицію засобами термінологічного урізноманітнення, яка ґрунтується на понятті фінансового стану.

Найбільш повне формулювання сутності фінансової безпеки підприємства належить І.О. Бланку, який зазначає, що це поняття «являє собою кількісно і якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру» [6, с. 24]. Вчений правильно зазначив, що призначенням фінансової безпеки є захищеність підприємства від загроз не тільки зовнішнього, але й внутрішнього характеру, які можуть нанести не меншої шкоди його фінансовому стану, ніж інфляція, конкуренти, фінансові посередники, товарні контрагенти тощо.

Водночас виникає питання доцільності наголошення на зв'язку фінансової безпеки з ідентифікованими реальними та потенційними загрозами. Фінансова безпека має запобігати будь-яким загрозам, зокрема неідентифікованим. Механізм фінансового забезпечення повинен працювати синхронно, упереджуючи всі можливі негативні прояви динаміки середовища, які є результатом цих загроз. Безумовно, ідентифікація потенційної загрози дасть змогу на більш ранній стадії задіяти механізм фінансового забезпечення, але неідентифікована загроза виявляється зазвичай впродовж певного часу. Це дає змогу вжити відповідних захисних заходів, які передбачені системою безпеки, як відповідь на початкові наслідки зазначеної загрози, характер якої ще слід з'ясувати. Зазначимо, що згадані початкові наслідки загрози можна виявити в несприятливій динаміці окремих показників розвитку підприємства.

Сутність фінансової безпеки залежить від диференціації її місця в системі фінансового корпоративного управління в контексті взаємозв'язку з фінансовим станом підприємства. Можна виокремити два варіанти функціонального співвіднесення фінансової безпеки та фінансового стану підприємства:

1) фінансовий стан – це кількісно та якісно детермінована оцінка фінансової безпеки підприємства;

2) фінансовий стан – це результат задіяної системи фінансової безпеки.

В першому варіанті фінансова безпека отожднюється с фінансовим станом, а в другому варіанті вона є комплексом управлінських рішень та дій, спрямованих на досягнення цільового рівня забезпечення підприємства, що характеризується відповідними показниками фінансового стану. Отже, фінансова безпека є керуючою підсистемою підприємства, що має забезпечити фінансову стійкість підприємства в поточному та стратегічному періодах. Фінансова стійкість як оціночна характеристика фінансового стану є об'єктом управління фінансової безпеки.

Варіабельність розуміння фінансової безпеки підприємства обумовлена різними підходами до трактування її категоріальної належності, а саме розрахунково-аналітичної та організаційно-управлінської (табл. 1).

Фінансова безпека як розрахунково-аналітична категорія обумовлює прикладне трактування її змісту як певного фінансового стану підприємства, а фінансова безпека як організаційно-управлінська категорія – як управлінської підсистеми.

Фінансова безпека як певний стан підприємства є керованою характеристикою, оскільки слугує наслідком зазначеного стану. Фінансовий стан надає кількісній оцінці рівень забезпечення підприємства, а розраховується на основі визначених фінансових показників діяльності.

Критерієм такого оцінювання є цільові значення цих показників, які залежать від значної кількості чинників, зокрема діючої фінансової політики, корпоративної та конкурентної стратегії з пріоритетними рівнями ризиків, зовнішніх тимчасових та тривалих обставин, внутрішніх оперативних умов діяльності.

Фінансова безпека як стан фінансів підприємства має велике аналітичне значення та дає змогу констатувати минулі фінансові успіхи або прорахунки. Однак для прийняття управлінських рішень на майбутнє необхідно здійснювати прогнозування фінансової безпеки методами екстраполяції, використання яких має багато обмежень, та й надійність таких прогнозів має диференційований характер. Основною причиною цього є моментний характер оцінювання фінансової безпеки на основі фінансового стану підприємства, рівень якого може змінюватися в значному діапазоні, що ускладнює формування аналітичної ретроспективи, придатної для екстраполяції.

Фінансова безпека як управлінська підсистема є керуючою. Вона є причиною в каузальному зв'язку «безпека – фінансовий стан», від її якості та визначених управлінських рішень зна-

Таблиця 1

## Категоріальна варіабельність розуміння сутності фінансової безпеки підприємства та її змістові ознаки

Змістові ознаки	Категорії фінансової безпеки підприємства	
	розрахунково-аналітична	організаційно-управлінська
Характер керованості	Керована	Керуюча
Оціночний вимір	Переважно кількісний	Переважно якісний
Спосіб оцінювання	Розрахунковий	Експертний
Об'єкт оцінювання	Фінансовий стан	Система безпеки
Критерій оцінювання	Цільовий рівень показників фінансового стану	Еталонні характеристики системи
Місце в каузальному зв'язку «безпека – фінансовий стан»	Наслідок	Причина
Прикладне призначення	Аналітичне	Управлінське
Час реалізації	Минулий	Майбутній
Характер спостереження	Моментний	Періодичний

Джерело: розроблено авторами

чною мірою залежить фінансовий стан підприємства. Однак сама система фінансового забезпечення діяльності підприємства підлягає управлінському впливу, отже, є об'єктом управління. Від її досконалості залежать попереджуючі рішення, що спрямовані на досягнення цільового фінансового стану підприємства.

Фінансова безпека має певний термін застосування, а саме довгостроковий чи короткостроковий. Від цього залежать вимоги до безпеки та сама процедура її формування. В разі довготривалого періоду застосовують технології стратегічного менеджменту та трансформовану систему моніторингу зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства. Складність прикладного використання фінансової безпеки як управлінської підсистеми пов'язана з розрахунковим часом реалізації, що обумовлює її оцінювання виключно у вірогідному режимі.

Оцінювання безпеки як підсистеми має переважно якісний характер та має ґрунтуватись на системі відповідних критеріїв. Вони мають переважно вербальний характер, а саме оцінювання здійснюється групою експертів. Зрозуміло, що суб'єктивна складова при цьому має вагоме значення. Суб'єктивна, точніше управлінська, оцінка безпеки підприємства посилюється також через використання експертно визначених еталонних характеристик системи. Вони може включати задекларовані рівні ризиків, визначену процедуру спостереження за середовищем функціонування підприємства, послідовність превентивних безпечових дій.

Загалом проблема суб'єктивності в аналітичній сфері має відносний характер. Як зазначалось вище, оцінювання фінансової безпеки (фінансового стану в разі їх отожднення) пов'язане з тими чи іншими інтересами. Правильне застереження щодо цього зробив О.Ю. Амосов. Він зазначив, що «інтереси підприємства невід'ємні від їх суб'єктів, оскільки інтереси підприємства – це персоналізована категорія. Інтересів взагалі не існує» [8, с. 79]. Кожний співробітник є носієм корпоративних та особистих інтересів. У аналітика, що здійснив розрахунок, у менеджера, який має прийняти управлінське рішення, у власника з його прагненням більшого доходу уявлення про характер загрози та допустимий рівень ризику

можуть різнитися. Отже, вбачається виправданим кваліфікувати оціночний вимір фінансової безпеки в категоріально стриманій формі, а саме як переважно кількісний та переважно якісний.

Повертаючись до дискусійного питання оціночної доцільності фінансової/економічної безпеки на основі певного фінансового/економічного стану «як кількісно і якісно детермінованого рівня його фінансового стану» [6, с. 24], визнаємо, що це не є повною характеристикою безпеки, оскільки ґрунтується переважно на наслідкових ознаках системи забезпечення діяльності підприємства, які обмежують управлінські можливості підприємства, особливо у середньо- та довгостроковій перспективі. Фінансовий стан є характеристикою фінансового забезпечення на певний момент, не зрозуміло, впродовж якого періоду він буде незмінним. Задля здійснення ефективного фінансового управління підприємством рівень безпеки повинен мати часовий горизонт. Отже, оцінювання фінансової безпеки щодо організаційно-управлінського та розрахунково-аналітичного підходів дасть змогу комплексно вирішити це питання на основі врахування причинно-наслідкових характеристик досліджуваного явища.

**Висновки і пропозиції.** Розглянуті концептуальні підходи до розуміння сутності фінансової безпеки дають підстави стверджувати, що це є складною багаторівневою системою, що є комплексом управлінських рішень та дій, спрямованих на досягнення цільового фінансового стану підприємства, диференційованого в часі залежно від характеру визначеної фінансової політики та діючої стратегії розвитку. Фінансову безпеку можна розглядати як оціночну характеристику захищеності підприємства від загроз оточуючого середовища та управлінську підсистему, яка має забезпечити певний фінансовий стан підприємства, здатний унеможливити реалізацію зазначених загроз. В першому випадку об'єктом управління буде фінансовий стан підприємства, в другому – сама система безпеки з її якісними ознаками, послідовністю процедур аналізу, контролю та коригування поточних дій. Їхнє поєднання дасть змогу комплексно оцінити діючу систему фінансової безпеки, що слугуватиме аналітичною основою прийняття правильних управлінських рішень щодо її вдосконалення в майбутньому.

#### Список використаних джерел:

1. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. Санкт-Петербург : Алетей, 1999. 138 с.
2. Гончаренко Л.П. Экономическая и национальная безопасность. Москва : Экономика, 2007. 543 с.
3. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01. Київ, 2004. 18 с.
4. Швиданенко Г.О., Олексюк О.І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : монографія. Київ : КНЕУ, 2002. 192 с.
5. Каргузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 8 (134) С. 172–181.
6. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2004. 784 с.
7. Горячева К.С. Механизм управления финансовой безопасностью предприятия : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01. Київ, 2006. 17 с.
8. Амосов О.Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект. *Проблеми економіки*. 2011. № 4. С. 76–80.
9. Мунтян В.І. Теоретичні засади економічної безпеки. *Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України* : матеріали круглого столу, 1 листопада 2000 р. Київ : НІУРВ, 2001. С. 53–56.
10. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз управління розвитком підприємства / пер. з англ. Л.Л. Лазебний. Київ : Наукова думка, 2001. 367 с.
11. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2002. 496 с.
12. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2003. 224 с.



Блакита А. В.

Бутова Т. Ю.

Киевский национальный торгово-экономический университет

## НАУЧНАЯ ПАРАДИГМА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

### Резюме

В статье рассмотрены существенные характеристики финансовой безопасности предприятия. Проанализированы, обобщены, систематизированы современные подходы к трактовке этого понятия. Выделены категориальная вариабельность понимания сущности финансовой безопасности предприятия и ее содержательные признаки. Предложено собственное определение сущности понятия «финансовая безопасность предприятия».

**Ключевые слова:** безопасность, финансовая безопасность, финансовая безопасность предприятия, финансовое состояние, финансовая устойчивость, риск, угроза, финансовые интересы.

Blakitya G. V.

Butova T. Yu.

Kyiv National University of Trade and Economics

## SCIENTIFIC PARADIGM OF FINANCIAL SECURITY OF THE ENTERPRISE

### Summary

The article deals with the essential characteristics of financial security of the enterprise. The modern approaches to the interpretation of this concept are analyzed, generalized and systematized. The categorical variability of understanding of the essence of financial security of the enterprise and its meaningful features is distinguished. Proposed self-determination of the essence of the notion of financial security of the enterprise.

**Keywords:** security, financial security, financial security of an enterprise, financial condition, financial stability, risk, threat, financial interests.

---

УДК 338.48

Бошота Н. В.

Мукачівський державний університет

## КОНКУРЕНЦІЯ У СФЕРІ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

Розглянуто питання стану конкуренції на ринку туристичних послуг та конкурентоспроможності туристичних підприємств. Особливу увагу приділено діагностиці конкурентного середовища на ринку туристичних послуг. Визначено чинники, які впливають на інтенсивність конкурентної боротьби. Проаналізовано суть та форми недобросовісної конкуренції суб'єктів підприємницького бізнесу. Викладено основні положення цінових і нецінових методів конкуренції в галузі туризму. Обґрунтовано особливу роль інноваційної активності для забезпечення конкурентоспроможності туристичних фірм. Зроблено висновок про те, що за правильної організації відносин між суб'єктами туристичного ринку можна суттєво підвищити конкурентоспроможність туристичної системи у цілому.

**Ключові слова:** туризм, підприємства туристичної галузі, конкурентоспроможність туристичного підприємства, конкурентоспроможність туристичного продукту, ринок туристичних послуг, цінова конкуренція, нецінова конкуренція, інноваційна активність.

**Постановка проблеми.** В умовах впливу глобальної економічної кризи перед туристичними компаніями гостро постають питання сталого функціонування і боротьби за покупців на кожному напрямі. У зв'язку із цим тема розроблення стратегічно-конкурентної поведінки особливо актуальна для сектора туристичних компаній, який останнім часом намітив стійку тенденцію до концентрації і посилення конкурентної боротьби між яскраво вираженими лідерами. Від того, наскільки цивілізованими будуть ці конкурентні відносини, залежать ситуація на ринку реалізації туристичних послуг у цілому й якість наданого продукту кінцевому споживачеві – туристу зокрема.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Слід зазначити значний внесок у розроблення проблем, пов'язаних із конкурентоспроможністю туристичних підприємств, дослідників: Л.Г. Агафонова, С.П. Гаврилюк, В.І. Галушка, О.Є. Гарбера, Т.В. Гринько, Р.І. Жовнович, Т.Г. Сокол, Л. Кириченко та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах конкурентної боротьби підприємству необхідно здійснювати постійний моніторинг положення на ринку й уміти пристосуватися до змін ринкових ситуацій у майбутньому. Ці проблеми актуальні й для підприємств туристичної сфери, які, незважаючи на наявність потенційних можливостей розвитку, приносять недостатні доходи до бюджету країни через невисоку конкурентоспроможність. Питання конкуренції та конкурентоспроможності, що набули великого практичного значення в умовах ринкової економіки, залишаються не дослідженими з погляду галузевої специфіки в туризмі, їх адекватності принципам сталого розвитку.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є аналіз конкурентоспроможності підприємств сфери туризму в Україні та визначення чинників, які на неї впливають.

**Виклад основного матеріалу.** Конкурентоспроможність туристичного підприємства – це узагаль-



ноюча характеристика стійкості підприємства, що зумовлюється ефективністю використання наявного ресурсного потенціалу, здатністю надавати привабливі за ціновими і неціновими характеристиками туристичні послуги, можливістю адаптуватися до змін динамічного конкурентного середовища [1]. Для сфери туризму характерний високий рівень конкуренції. Конкуренція як явище ринкової економіки служить стимулом для розроблення й упровадження інновацій для досягнення конкурентних переваг. Звідси випливає необхідність для кожного суб'єкта туристичного ринку у своїй повсякденній діяльності вишукувати і підтримувати свої конкурентні переваги. Конкуренція служить інтересам споживачів, а тому є корисною, з погляду економічної теорії володіє суб'єктивною корисністю. Конкуренція перетворює споживача на індикатор туристичного бізнесу [2].

На інтенсивність конкурентної боротьби впливає безліч чинників:

- кількість конкуруючих фірм збільшується, і їх можна порівнювати з позиції масштабів і можливостей;
- попит на продукт зростає повільно, фірми борються за частку ринку;
- сезонні коливання;
- турпродукти різних фірм мало відрізняються один від одного.

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства сфери туризму діють за такими напрямками:

- вузька спеціалізація на конкретний напрям або сегмент споживачів;
- створення нового туристичного продукту, яке може йти кількома шляхами: розвиток і просування нових курортів у популярних для відвідування країнах; комбінація наявних продуктів для створення нового; включення додаткових послуг у стандартний пакет;
- боротьба за імідж (реклама фірми як символ «якості і надійності»).

Перераховані чинники повинні відповідати вище викладеним сегментам туристичного ринку, прийнятим як об'єкти конкурентної діагностики. Виокремлення чинників є логічним, оскільки для визначення конкурентоспроможності підприємства необхідно враховувати не лише процеси, що відбуваються на підприємстві, а й динаміку змін, що пов'язані із зовнішнім середовищем [3].

Ю.М. Правик [3] виділяє такі чинники, що впливають на конкурентоспроможність підприємства ринку туристичних послуг: рівень технології виробництва, використання новітніх винаходів; комерційні умови продажу, які використовує фірма; доступність і зручність придбання товару споживачами, післяпродажне обслуговування; ефективність проведення рекламних кампаній; можливості та методи цінової і нецінової конкуренції; рівень підтримки і сприяння, які фірма отримує з боку національних державних органів і громадських організацій.

Сьогодні запорукою успіху діяльності будь-якої туроператорської компанії є, перш за все, орієнтація на клієнта, причому як кінцевого, так і проміжного [4]. При цьому важлива градація покупців на кілька цільових груп:

1. Кінцевий споживач – турист.
2. Контрагент – дистриб'ютор (турагентство).

У зв'язку із цим виникає необхідність розглядати кожне агентство з погляду вибудовування бізнес-процесів окремо, оскільки практика показує, що навіть у рамках франшизної мережі

якість взаємодії агентств з операторами значно відрізняється.

Конкуренція починається і закінчується у свідомості клієнтів, тому цілями туроператора є:

1. Зміцнення на ринку настільки, щоб багаторазово обслуговувати кожного покупця.
3. Пропонувати на постійній основі покупцям нове, вигідне для них співробітництво.
4. Спільно планувати і допомагати покупцям досягати стратегічних і інших цілей.
5. Усувати кордон між тим, де закінчується компанія і починається покупець, забезпечувати справжнє співробітництво.

Виходячи з поставлених цілей, туроператору необхідно чітко проводити ідентифікацію покупців, причому як на корпоративному рівні, так і на рівні продажів турів кінцевим споживачам – туристам.

Найбільш цінними покупцями/клієнтами для туроператора є турагентства, причому виходячи з можливих обсягів реалізації найбільшою цінністю є мережі турагентств. Туристичній галузі бракує спеціалістів високого рівня. Працівники сфери туризму можуть укріплювати конкурентні позиції країни та залучати до неї все більшу кількість туристів [5].

Іншою важливою умовою конкурентоздатності є репутація туристичної фірми: саме репутація має притягальну силу і викликає довіру з боку споживачів туристичних послуг.

Із погляду SWOT-аналізу конкуренція не може бути віднесена до слабких сторін туристичної фірми, навпаки, володіючи корисністю, конкуренція повинна вважатися сильною стороною [6]. Так само сильною стороною, безумовно, є конкурентоспроможність даної туристичної фірми

Складовою частиною дослідження конкурентного середовища є діагностика конкуренції. Для діагностики конкуренції на ринку туристичних послуг доцільно скористатися тим порядком, який розроблений у маркетингу. Зазначений порядок стосовно туризму складається з таких етапів:

- 1) виявлення туристичних фірм, що знаходяться на даному цільовому ринку;
- 2) збір вихідної інформації;
- 3) приведення натуральних, вартісних і фінансових показників до порівнянного вигляду;
- 4) визначення типу ринку згідно з типологією маркетингу (ринку продавця, ринку покупця);
- 5) розрахунок показників, що відображають стан ринку (за методиками маркетингу);
- 6) визначення місця туристичної фірми (ринкових часток) у кінці базисного і аналізованих періодів;
- 7) розрахунок показників та індикаторів конкуренції;
- 8) розрахунок ступеня монополізації ринку;
- 9) факторний аналіз динаміки ринкових часток туристичних фірм-конкурентів;
- 10) вибір виду статистичного розподілу ринкових часток;
- 11) побудова конкурентної карти туристичного ринку;

12) ситуаційний аналіз і прогнозування стратегії конкуренції на ринку даної туристичної фірми.

Перераховані етапи конкретизуються за допомогою спеціально розроблених методик, їх різноманітність дає змогу вибрати саме ті, які найкраще враховують особливості функціонування ринку туристичних послуг. Діагностика конкурентного середовища в туристичній діяльності має стати невід'ємною частиною туристичного

менеджменту. Відповідно до теорії і практики менеджменту, конкурентне середовище повинно бути диференційовано за сегментами туристичного ринку, зокрема можуть бути запропоновані такі сегменти:

- 1) за напрямками (маршрутами) діючих турів;
- 2) за видами туризму: рекреаційного, пізнавального, екскурсійного, екстремального та ін.;
- 3) за набором пропонованих туристичних послуг – за пакетом послуг;
- 4) за ознакою сезонності – за порами року;
- 5) за складом туристичних груп: загальних, молодіжних, професійних, спеціальних і т. п.;
- 6) за ціновою структурою (тури по класах: ексклюзив, преміум, економ).

Таким чином, чітке і достовірне знання стану конкурентного середовища є необхідною умовою для формування конкурентних переваг, що надає туристичному менеджменту цілеспрямований характер [7].

Туристичні послуги як предмет купівлі-продажу мають товарну природу, а тому для об'єктивної оцінки конкуренції і конкурентоспроможності слід відстежувати життєвий цикл туристичних послуг. У принципі життєвий цикл туристичних послуг як товару носить цілком стандартний характер.

У цілому життєвий цикл включає такі етапи:

1. Розроблення туристичних послуг як товару.
2. Виведення туристичного продукту на ринок.
3. Зростання реалізації даного туристичного продукту.
4. Зрілість туристичного продукту.
5. Спад реалізації і відмирання туристичного продукту.

Необхідність відстеження життєвого циклу зумовлюється під час аналізу туристичного продукту та споживчої поведінки окремо взятого туриста. За допомогою життєвого циклу виявляються сильні і слабкі сторони під час реалізації туристичних путівок. Знаючи, на якому етапі життєвого циклу знаходиться туристичний продукт, фірма розробляє конкретні заходи своєї конкурентної політики і контролює свою конкурентоспроможність.

Визначальним чинником конкурентоспроможності в галузі туризму є привабливість туристичного продукту на відміну від конкурентоспроможності товару в натурально-речовій формі, де визначальним фактором є його функціонально-споживчі властивості. Чинниками, що визначають конкурентоспроможність туристичного продукту, є корисність для потенційного споживача, ціна та інноваційність, а критеріями оцінки – результат виробництва, умови та культура обслуговування, а також доступність послуги [8].

Туристичні фірми функціонують практично в автономному режимі, тим самим конкуренція на туристичному ринку може бути прийнята як досконала.

На практиці спостерігається істотний відступ від досконалості конкуренції. У зв'язку із цим слід зазначити два види конкуренції: цінову і нецінову.

За цінової конкуренції туристична фірма прагне до успіху за рахунок зниження ціни на свій продукт. Отже, така конкуренція ґрунтується на зниженні загальних витрат (собівартості) у своїй діяльності. Природно, величина зниження ціни орієнтована на рівень цін на аналогічні туристичні послуги фірм-конкурентів. Іншими словами, реалізація туристичного продукту здійснюється за цінами нижче, ніж у конкурентів.

Іноді дана фірма йде на втрату частини прибутку. У рамках цього виду конкуренції потрібна активна цінова політика туристичної фірми, яка передбачає диференціацію цін турів у межах досить широкого діапазону, а також наявність системи знижок. Міжнародна комерційна практика рекомендує надавати знижки кожному покупцеві хоча б на знак подяки за те, що покупець звернувся саме до цієї фірми.

Слід зазначити, що не кожна туристична фірма в змозі використати цінову конкуренцію. У такому разі застосовується нецінова конкуренція.

У загальному вигляді нецінова конкуренція ґрунтується на реалізації товарів більш високої якості, а також застосуванні маркетингових методів, проведенні рекламних кампаній, освоєнні нових сегментів туристичного ринку.

У туристичній галузі у неціновій конкуренції важливу роль відіграє інноваційна активність фірми: нові тури, нові пакети послуг, нові бренди. Нецінова конкуренція передбачає проведення спеціальних акцій, у тому числі у формі цілеспрямованих рекламних кампаній.

Важливим складником у сукупності конкурентних переваг займає формування постійної клієнтури даної туристичної фірми. У зв'язку із цим туристична фірма свою діяльність повинна також орієнтувати на обслуговування VIP-клієнтури.

Таким чином, для підвищення конкурентоспроможності туристичні фірми найчастіше використовують стратегію включення додаткових послуг в основний пакет і різні бонуси для туристів. Багато турфірм також діють за стратегією боротьби за імідж. Стратегія вузької спеціалізації використовується рідко. Фірми не хочуть йти з будь-якого сегмента повністю, оскільки у разі падіння інтересу до певного напрямку залишається можливість для збільшення продажів на інших напрямках, які користуються попитом [9].

Висока конкуренція на ринку туристичних послуг змусила туристичні фірми піти з легкого шляху «зарядки цін» і зосередитися на мобілізації своїх внутрішніх ресурсів, таких як:

- кращий підбір і навчання персоналу;
- скорочення накладних витрат;
- більш ефективне вкладення коштів в рекламу, пошук і висновок більш вигідних контрактів із готелями;
- налагодження відносин із транспортними компаніями.

Поняття недобросовісної конкуренції має сьогодні більш широке уявлення в нормативних документах і публікаціях, аніж поняття добросовісної конкуренції. У господарській практиці багатьох країн поняття недобросовісної конкуренції має правовий зміст: під недобросовісною конкуренцією розуміються ті чи інші методи конкурентних дій, які суперечать закону.

Недобросовісна конкуренція суб'єктів підприємницького бізнесу зазвичай включає такі дії:

- дезорганізація ділової діяльності конкурентів, у тому числі отримання, використання, розголошення інформації про конкурентів та їх комерційні таємниці без їхньої згоди, підбурювання службовців конкурентів до невиконання або недобросовісного виконання службових обов'язків, знищення засобів зовнішньої реклами конкурентів, негативний вплив на партнерів і клієнтів;
- пряма дискредитація конкурентів та їхньої діяльності, а саме:

поширення неправдивих, неточних або перекручених відомостей про конкурентів за допомо-

гою недобросовісної і неетичної реклами, включаючи поширення висловлювань та образів, що ганьблять честь, гідність, ділову репутацію, професійні якості, професію і продукцію конкурентів, поширення наклепницьких вигадок про конкурентів, уявлення точних відомостей про них в спотвореному світлі і неетичною критики їхніх дій;

- непряма дискредитація конкурентів, а саме некоректне порівняння суб'єктами бізнесу своїх товарів (послуг) із товарами (послугами) конкурентів у процесі рекламної діяльності (некоректна порівняльна реклама);

- паразитична конкуренція (або ведення справ під чужим ім'ям). Паразитична конкуренція включає самовільне використання чужого товарного знаку, фірмового найменування та маркування товару, самовільне копіювання товару, у тому числі його форми, упаковки і зовнішнього оформлення;

- прямий і позиційний демпінг;

- уведення споживачів в оману щодо пропонуваного фірмою товарів (послуг), їхніх споживчих властивостей, способу і дати виготовлення, призначення, складу, умов застосування, якості, кількості.

Найбільш поширеною формою недобросовісних конкурентних дій на ринку турпослуг є цінова конкуренція, виражена у формі прямого і позиційного демпінгу, тобто ситуація, коли фірма-туроператор або проводить раптове масове зниження цін на турпакеди, щоб стимулювати попит, або намагається потіснити конкурентів, тривалий час зберігаючи ціни нижчі за середні по ринку.

Така конкурентна поведінка властива всім без винятку компаніям, що формують турпродукт, і слід зауважити, що не завжди масове скидання «гарячих турів» може визнаватися демпінгом у класичному вигляді, тому що в умовах нестабільності попиту на турпослуги і схильності споживчих переваг значних коливань зниження цін на тури є єдиним дієвим способом стимулювання попиту для мінімізації збитків від недофінансованості чартерних блоків і номерного фонду. У цьому разі, як правило, туроператор знижує ціну за рахунок вилучення з калькуляції туру повністю або частково вартості проживання та наземного обслуговування, намагаючись окупити тільки вартість авіап перевезення.

Недобросовісна торгова політика туроператорів по відношенню до турагентств і дрібним операторам полягає у цілій низці дій, що обмежують конкуренцію та права останніх двох груп.

По-перше, абсолютно всі великі туроператори проводять політику підтримки роздрібних цін, за якої постачальник, в нашому разі туроператор, призначає ціну, обов'язкову для всіх роздрібних торговців. Практикою договорів на реалізацію турпродукту закріплюється заборона для агентів змінювати ціну турпакета. Агентство під час реалізації туру кінцевому покупцю отримує комісію і по відношенню до ціни, як уже говорилося раніше, виступає як *prise-taker*. Таким чином, складається негативна ситуація в галузі, коли статичні ціни перестають бути регулятором попиту і в низькі дати туроператор і турагентства зазнають збитків у силу природного просідання попиту, а в пікові дати відчувається яскраво виражений дефіцит турів.

По-друге, більшість туроператорів прагне до постійного розширення мережі «уповноважених агентств», яким надаються підвищені комісійні відрахування і різні бонусні програми. Фактично

можна констатувати проведення туроператорами політики виключного дилерства, тобто угоди між виробником і збутовою фірмою про те, що збутова фірма буде торгувати продукцією лише даного виробника, а також політики знижок за сукупним обсягом, яка у багатьох країнах визнається обмежувальною торговельною практикою, за якої знижки з ціни відносяться не до окремих замовлень клієнтів, у нашому разі турагентств, а до повного обсягу їх покупок за певний період, що спонукає агентства звертатися із замовленнями до одного продавця, уникаючи конкурентів.

Дві вищезгадані політики проводяться переважно більшістю операторських компаній для стимулювання збуту і придушення конкурентів. Бонусні програми агентствам нині включають уже не тільки грошове заохочення у вигляді підвищеної комісії, а й можливість безкоштовного (за рахунок оператора) відпочинку особливо старанних менеджерів із продажу компанії-турагента, виплати грошових премій за підсумками року і т. д.

По-третє, для обмеження присутності дрібних туроператорів на ринку великі операторські компанії проводять політику цінового стиснення – вид обмежувальної торгової практики, за якої вертикально інтегровані фірми призначають високу ціну на сировину для неінтегрованих фірм, які не мають можливості через конкуренцію підвищувати ціни на свій товар.

Дрібні туроператори, які не мають достатньої клієнтської бази і фінансових ресурсів для того, щоб консолідувати власний чартерний рейс, змушені закуповувати авіап перевезення у великих компаній за завищеними цінами, що призводить до зниження прибутків і втрати конкурентоспроможності.

Особливо часто подібні заходи використовуються великими туроператорами в пікові дати, коли сторонні туроператори, які уклали договори на невеликі блоки, намагаються задовольнити підвищений попит за рахунок закупівлі додаткових місць. У цих умовах ціна перевезення здатна зростати на 50% і більше, що за неможливості змінювати ціну готового туру призводить до парадоксального падіння прибутків дрібних і середніх туроператорських компаній у високий сезон.

Саме через подібну політику цінового стиснення в останні роки з'явилася тенденція до витіснення дрібних операторів із ринку і переходу їх виключно до агентської діяльності.

Що ж стосується нецінових методів недобросовісної конкуренції, то нині можна відзначити низький рівень подібних дій турфірм. Слід зауважити, що нецінові методи недобросовісних дій і раніше використовувалися в туризмі вкрай рідко.

Чим більше підприємство має конкурентних переваг перед наявними та потенційними конкурентами, тим вищі його конкурентоспроможність, ефективність, перспективність [10].

**Висновки і пропозиції.** Отже, викладений матеріал показує, наскільки глибокою і багатогранною є проблема конкуренції та конкурентоспроможності в туристичній галузі. Водночас ця проблема не отримала належного вивчення для розроблення практичних рекомендацій. Тому досить актуальним є розвиток спеціальної теорії туристичної конкуренції. Конкуренція і конкурентоспроможність у галузі туризму мають яскраво виражену специфіку, яка повинна враховуватися в туристичному менеджменті шляхом адаптації основних положень теорії конкуренції.

**Список використаних джерел:**

1. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу. Київ : КНТЕУ, 2006. 180 с.
2. Демура Т. Створена Асоціація лідерів туристичного бізнесу України. *Українська туристическая газета*. 2008. № 4(43). С. 1–2.
3. Правик Ю.М. Маркетинг туризму : підручник. Київ : Знання, 2008. 303 с.
4. Агафонова Л.Г. Визначення конкурентоспроможності туристичного продукту. *Стратегія розвитку туристичної індустрії та громадського харчування* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 25–26 жовтня 2006 р. Київ : КТЕУ, 2006. С. 430–434.
5. Конкуренція у сфері туристичного бізнесу. URL : <http://www.virtual.ks.ua/students/1468-competition-in-tourism-business.html> (дата звернення: 09.03.2019).
6. Мальська М.П., Антоноук Н.В. Міжнародний туризм і сфера послуг : підручник. Київ, 2008. 661 с.
7. Сокол Т.Г. Організація туристичної діяльності в Україні : навчальний посібник. Київ : Музична Україна, 2002. 276 с.
8. Бутко М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки. *Економіка України*. 2004. № 4. С. 40–45.
9. Економіка туризму: теорія та практика / М.П. Мальська та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2014. 544 с.
10. Гербера О.Є. Особливості інноваційних процесів в туристичній індустрії. URL : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/garbera.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/garbera.htm) (дата звернення: 09.03.2019).

**Бошота Н. В.**

Мукачевський державний університет

### КОНКУРЕНЦИЯ В СФЕРЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

**Резюме**

Рассмотрены вопросы состояния конкуренции на рынке туристических услуг и конкурентоспособности туристических предприятий. Особое внимание уделено диагностике конкурентной среды на рынке туристических услуг. Определены факторы, влияющие на интенсивность конкурентной борьбы. Проанализированы суть и формы недобросовестной конкуренции субъектов предпринимательского бизнеса. Изложены основные положения ценовых и неценовых методов конкуренции в области туризма. Обоснована особая роль инновационной активности для обеспечения конкурентоспособности туристических фирм. Сделан вывод о том, что при правильной организации отношений между субъектами туристического рынка можно существенно повысить конкурентоспособность туристической системы в целом.

**Ключевые слова:** туризм, предприятия туристической отрасли, конкурентоспособность туристического предприятия, конкурентоспособность туристического продукта, рынок туристических услуг, ценовая конкуренция, неценовая конкуренция, инновационная активность.

**Boshota N. V.**

Mukachevo State University

### COMPETITION IN THE FIELD OF TOURISM BUSINESS

**Summary**

The article examines the state of competition in the tourist services market and the competitiveness of tourist enterprises. Particular attention is paid to the diagnostics of the competitive environment in the market of tourist services. The factors that influence the intensity of the competition are determined. The essence and forms of unfair competition of subjects of entrepreneurial business are analyzed. The main provisions of price and non-price competition methods in the field of tourism are outlined. The special role of innovation activity for ensuring the competitiveness of travel companies is substantiated. It is concluded that with the proper organization of relations between the subjects of the tourist market can significantly improve the competitiveness of the tourism system as a whole.

**Keywords:** tourism, enterprises of tourism industry, competitiveness of tourist enterprise, competitiveness of tourism product, market of tourist services, price competition, non-price competition, innovative activity.



УДК 658.14:005.415(477)

Домбровська С. О.

Одеський національний економічний університет

## ВПЛИВ ДЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджено деіндустріалізаційні процеси та їх вплив на управління структурою капіталу підприємств України. Проаналізовано основні фінансово-економічні показники підприємств промислового сектору країни. Обґрунтовано необхідність вжиття реіндустріалізаційних заходів для економіки України. Виявлено основні проблеми формування оптимальної структури капіталу підприємств. Висвітлено зарубіжний досвід країн Європейського Союзу щодо вдосконалення управління структурою капіталу в умовах деіндустріалізації.

**Ключові слова:** капітал, управління структурою капіталу, оптимальна структура капіталу, деіндустріалізація, промисловість.

**Постановка проблеми.** У притаманних цьому часу умовах розвитку економіки, змінах механізму фінансування діяльності підприємств для підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно вдосконалити систему його управління, особливо систему управління капіталом та його структурою. Недостатність обсягу власного капіталу, труднощі залучення додаткового капіталу, непередбачувані зміни зовнішнього середовища зумовлюють актуальність розроблення стратегії формування капіталу та управління його структурою, що дало б можливість отримати максимальний результат використання коштів.

Ускладнюють досягнення досконалості процесу формування та використання капіталу деіндустріалізаційні процеси, які неможливо не відзначити за роки незалежності країни. Деіндустріалізація є новим етапом розвитку економічних відносин та процесів, тому генерує необхідність нового погляду на формування стратегії управління структурою капіталу підприємства відповідно до сучасних умов.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню управління структурою капіталу присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як С. Майер, М. Міллер, Ф. Модільяні, У. Салмон, Дж. Хікс, І.В. Журавльова, І.Л. Латишева, Н.І. Передерієнко.

Особливу увагу проблемі деіндустріалізації та її впливу на економічні процеси приділили у своїх роботах В.М. Геєць, А.А. Гриценко, Л.А. Дайнеко, Т.Г. Добрава, М.І. Зверяков, П.С. Єщенко, О.В. Макарова.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Значна кількість наукових праць з цієї теми свідчить про актуальність та необхідність визначення завдань, а також їх вирішення. Однак у роботах не представлено вплив процесів деіндустріалізації, які характерні для сучасного економічного простору країни, на формування стратегії управління структурою капіталу підприємства. Постіндустріальний період диктує нові умови функціонування підприємств та вимагає від них оперативного реагування на будь-які зміни, особливо питання фінансування фінансово-виробничої діяльності.

**Мета статті** полягає у здійсненні аналізу тенденцій змін структури капіталу підприємств України, зокрема промислового сектору економіки, та окресленні основних проблем управління капіталом, його структурою, спричинених впливом процесів деіндустріалізації.

**Виклад основного матеріалу.** Деіндустріалізаційні процеси, які яскраво відстежуються в Укра-

їні, супроводжуються зменшенням частки промисловості у валовому внутрішньому продукті. За роки незалежності частка промисловості у ВВП країни скоротилася втричі, і у 2018 році вона становила приблизно 15% [1]. Якщо на початку 90-х років ХХ ст. індустріалізаційний потенціал України був представлений приблизно 8 500 промисловими корпораціями, то сьогодні їх кількість вже менше однієї тисячі.

Постіндустріальний період країн Європейського Союзу характеризується зовсім іншими рисами: індустріалізація підготувала фундамент для органічного переходу до фази розвитку сектору послуг, забезпечивши необхідною кількістю продукції та матеріалів для надання цих послуг, високою купівельною спроможністю населення та впровадженням новітніх розробок. Для суспільства з низьким рівнем доходів деіндустріалізація може спричинити не лише стагнацію, але й так званий глухий кут подальшого розвитку економіки країни [2]. Людський капітал зазнає на собі важкого удару: деіндустріалізація у таких умовах супроводжується зростанням безробіття, еміграцією «мізків», зниженням кваліфікації трудових ресурсів, незацікавленістю в отриманні освіти, зниженням наукоємності освіти, розширенням тіньового сектору та нелегальної діяльності. Це свідчить про те, що Україна повинна втілити стратегію нової індустріалізації, базуючись на економічній свободі, звільненій енергії громадян та власних унікальних можливостях.

Необхідно констатувати той факт, що Україна увійшла в досить небезпечну для неї хвилю розвитку та втрачає науково-технологічні галузі, економіка сьогодні відзначається як аграрно-сировинна. Паралельно з розвитком сфери послуг Україна історично вибрала вектор, пов'язаний із сільським господарством. Нині Україна є сільськогосподарським локомотивом та ведучим світовим постачальником сільськогосподарської продукції. Велике значення у функціонально-галузевій структурі сільського господарства мають сфери переробної промисловості, які у сукупності створюють єдиний комплекс. Стає зрозумілим, що навіть орієнтація на сільське господарювання неможлива без підтримки промислового сектору економіки. Саме промисловість може та має стати важелем розвитку економіки країни. Економічний розвиток та науково-технологічний прогрес в економіці України неможливі без стабільного економічного становища промисловості як сектору економіки.

Варто звернути увагу на те, що останніми роками в країні розгорнута політика приватизації

важливих стратегічних об'єктів промисловості. Так, для порівняння, у Франції частка державної власності складає 40%, у США – 20%, в Україні – 12%. Здебільшого після приватизаційних процесів промислові підприємства не можуть функціонувати далі та зникають з ринку, що спричиняє трансформацію України лише у сировинний придаток на міжнародному ринку. Так, частка сировини в обсязі експорту країни перевищує 80%.

Головною «жертвою» нових реформ стала саме галузь машинобудування, питома вага якої в промисловому виробництві у 2018 році складає 5% (для порівняння, у 2013 році цей показник був більше 10%). Основною причиною є розрив коопераційних зв'язків з Росією, відповідно, заборона на поставки продукції. Стосовно ринку Європейського Союзу, то затребуваною продукцією машинобудування є виробництво підшипників, кабелів та різних комплектуючих за давальницькими схемами з європейських країн, причому це завдання може виконати навіть малий бізнес у кустарних умовах [3].

Досвід індустріально-розвинених країн свідчить про те, що саме ця галузь є індикатором та каталізатором промислового розвитку.

Доречно зазначити, що машинобудування є єдиною галуззю промисловості, яка забезпечує впровадження досягнень науково-технологічного прогресу в усі інші сектори економіки. К.В. Король у своїй праці [4] підкреслює, що функціонування машинобудівних підприємств здійснюється в умовах динамічних змін зовнішнього середовища під впливом посилення глобалізаційних процесів в економіці, політичних факторів, наслідків світових фінансових криз тощо.

На думку М.І. Зверькова [5], деіндустріалізація національної економіки, яка відбулась, привела до орієнтації виробництва на постачання на експорт продукції виключно аграрно-сировинного комплексу. Така негативна тенденція ставить країну перед екзистенціальним вибором: залишатись на узбіччі науково-технічного прогресу й далі перетворюватись на «аграрну супердержаву» або все ж таки прийняти ті виклики, які продиктовані сучасними революційними змінами, що відбуваються в процесі реіндустріалізації промисловості у високорозвинених країнах та країнах нової індустріальної хвилі.

За останні роки в країні відзначається тенденція до зменшення кількості активних під-

приємств. У 2017 році порівняно з 2010 роком загальна кількість підприємств України скоротилась на 10,71%, кількість промислових підприємств України – на 11,49% [6]. Більш яскраво тенденція до скорочення кількості підприємств починає виражатися з 2014 року, який відзначився політичною кризою в країні.

Згідно з даними структури підприємств України за видами економічної діяльності частка промислових підприємств у 2017 році порівняно з 2010 роком зменшилась на 1%; на протиположну, кількість підприємств сільськогосподарського/лісового/рибного господарства зросла на 2%, нерухомості – на 3%, адміністративного обслуговування – на 1%, інформації та телекомунікації – на 1% [6]. Це свідчить про вектор згортання підприємств промислової діяльності, розширення сектору послуг та аграрного сектору.

Наявний стан динамічних змін кількості підприємств може свідчити про процес відсіювання слабких підприємств, які не мають змогу конкурувати на ринку в умовах невизначеності та ризику, а також про те, що лишаються сильні лідери, спроможні пристосуватись до трансформації економічного середовища України.

Перед підприємствами, які поки що спроможні протидіяти впливу негативних економічних факторів, постає завдання формування стратегії фінансування фінансово-господарської діяльності, залучення необхідного капіталу та його ефективного використання.

Однією з характерних рис нераціональної політики управління капіталом підприємства є низький рівень завантаженості виробничих потужностей, що є фактом деіндустріалізаційного процесу. Представимо на рис. 1 завантаженість українських промислових підприємств порівняно з країнами Європейського Союзу.

Відповідно, виробничі потужності промислових підприємств країн Європейського Союзу протягом досліджуваних 1997–2018 років мають рівномірне завантаження в середньому на рівні приблизно 80%. Незначне зниження завантаження помітне в роки світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років. Для української промисловості характерне зростання завантаженості протягом аналізованого періоду. Це спричинене тим, що, отримавши у 1991 році незалежність, Україна виявилась не готовою до нових умов. Саме на 90-ті роки ХХ ст. припадає занепад господарства

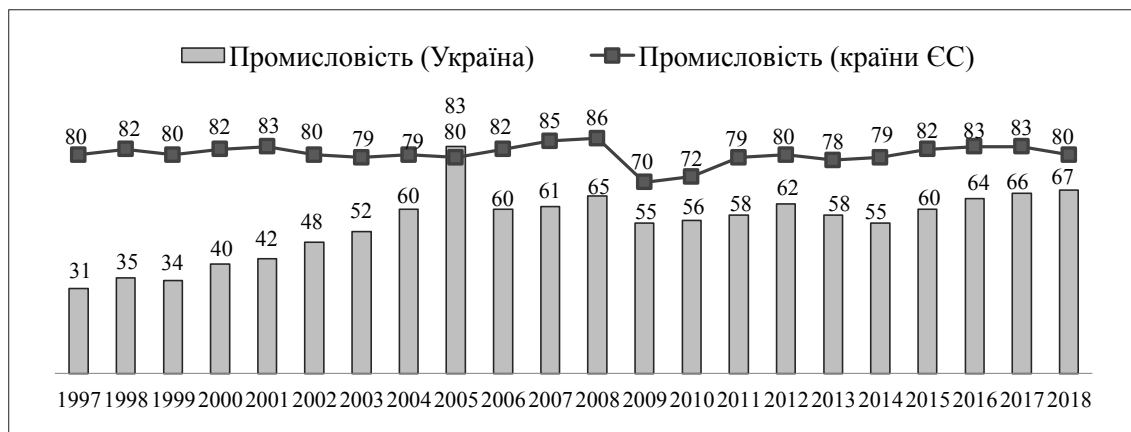


Рис. 1. Завантаженість виробничих потужностей промислових підприємств України та країн Європейського Союзу, %

Джерело: побудовано автором за даними джерел [6; 7]

країни. Протягом 1990–1994 років ВВП зменшився на 44%, національний дохід – на 54%, промислове виробництво – на 44%. У 1994 році падіння української промисловості становило 27,7%, що стало найбільшим показником за цей період. Сільське господарство у 1990–1993 роках зазнало скорочення на 25%. Також першій половині 1990-х років притаманна величезна інфляція. У другій половині 90-х років кризові процеси сповільнилися, почав відбуватися процес економічного зростання, який був перерваний світовою кризою 2008–2009 років. Для 2005 року характерний стрибок завантаженості потужностей, який був пов'язаний зі впровадженням 1 273 нових технологічних процесів, але в наступні 2006–2007 роки цей показник, на жаль, скоротився удвічі [8]. У 2018 році завантаженість потужностей переробної промисловості складає 67%, зокрема машинобудування – 72,5%.

Низький рівень завантаженості спричинений високим моральним та фізичним зносом основних засобів, який з кожним роком лише посилюється. Сформовані фінансові ресурси спрямовуються значною мірою на процес споживання, лише приблизно 10% підприємств спрямовують їх на придбання машин, обладнань, програмного забезпечення. Це свідчить про недалекоглядне управління структурою капіталу, адже підприємства задовольняють поточні необхідності, не орієнтуючись на майбутні періоди, які можуть стати великою загрозою банкрутства. Так, у структурі капіталу лише 14% коштів спрямовуються на фінансування оновлення виробництва. Це мізерний показник для катастрофічного стану матеріально-технічної бази вітчизняних підприємств.

Постає питання про те, яким же може бути отриманий підприємством фінансовий результат від діяльності під час проведення неефективної політики фінансування його потреб.

Детальна динаміка питомої ваги прибуткових підприємств України наведена на рис. 2.

Отже, 72% підприємств промислового сектору країни, зокрема 67% машинобудівних підприємств, є прибутковими. У зоні ризику перебувають приблизно 30% промислових підприємств, які за результатами своєї діяльності не отримують прибуток. Характерним наслідком кризових явищ економічного розвитку підприємств стала саме гостра нестача капіталу, яка істотно позначилась на ефективності господарювання.

Пропонуємо до уваги на рис. 3, 4 аналіз змін питомої ваги компонентів капіталу підприємств України.

Встановлене зменшення частки власних ресурсів у структурі капіталу підприємств України (особливо промислових). Підприємства гостро відчують нестачу власних коштів та наращують зобов'язання для підтримки й розвитку подальшого функціонування.

Проведений аналіз стану промислової сфери дає змогу виділити основні проблеми, які є перепонами в побудові оптимальної структури капіталу підприємства:

- недостатньо ефективна фінансова діяльність промислових підприємств;
- відсутність змоги формувати необхідні обсяги власних фінансових ресурсів;
- відсутність доступу до недорогих позикових коштів;
- відсутність інвестиційно привабливого законодавства, дієвих гарантій для інвестора;
- неефективна структура промислового виробництва, яка не відповідає структурі виробничих потужностей;
- відсутність можливості виходу на міжнародний ринок фінансових ресурсів;
- несвоєчасні розрахунки за використання капіталу;
- нераціональне спрямування фінансових ресурсів, яке спричиняє неефективність виробничого процесу;
- недостатній обсяг коштів, що нейтралізує можливість підвищення рівня підготовки працівників;
- відсутність міжгалузевої збалансованості виробництва на основі закінченого технологічного циклу;
- незадовільний рівень інноваційної діяльності на більшості підприємств, а саме низький (порівняно з потенційними можливостями) рівень впровадження науково-технічних розробок у виробництво та випуск інноваційної продукції;
- недостатній рівень завантаження виробничих потужностей підприємств різних галузей, надмірність наявних виробничих потужностей з огляду на реальні потреби внутрішнього й зовнішнього ринків;
- високий рівень зносу основних фондів (моральний та фізичний) в більшості галузей промисловості, значне відставання стану основних фондів від технологічного рівня розвинених країн;

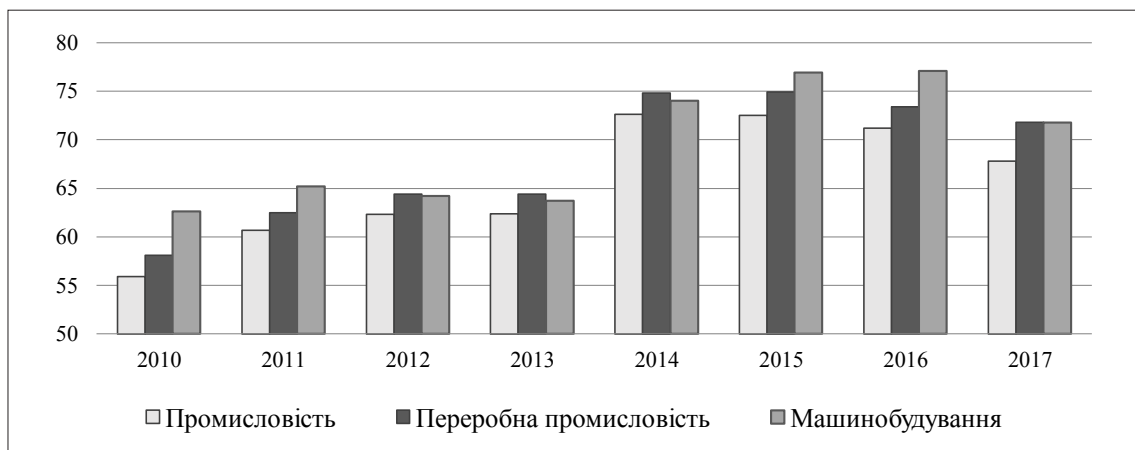


Рис. 2. Питома вага підприємств промисловості України, які отримали чистий прибуток, %  
Джерело: розраховано, побудовано автором за даними джерела [6]

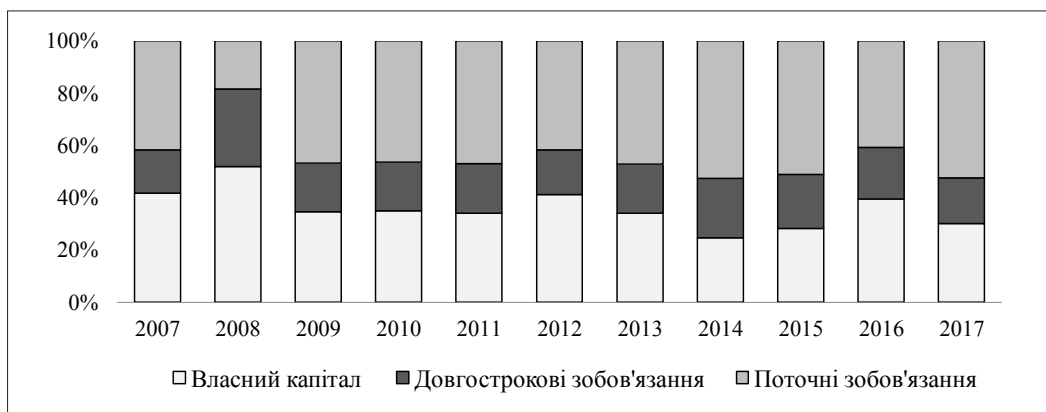


Рис. 3. Динаміка структури капіталу підприємств України, 2007–2017 роки, %

Джерело: розраховано, побудовано автором за даними джерела [6]

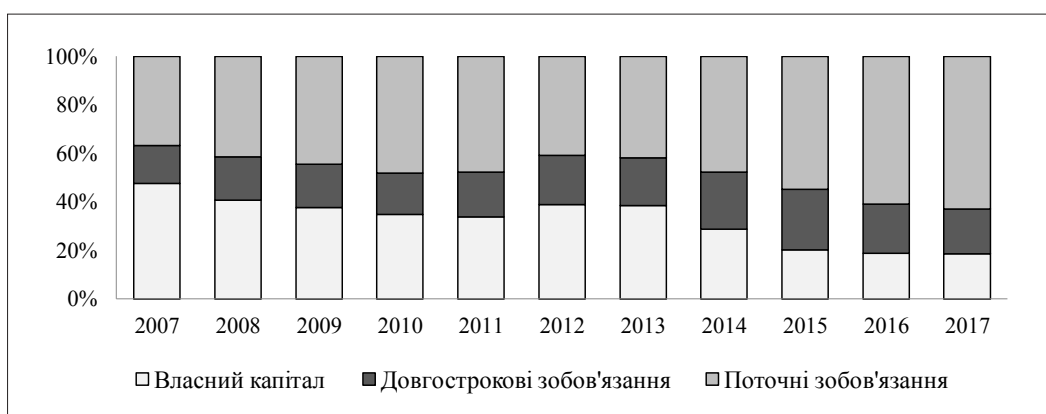


Рис. 4. Динаміка структури капіталу промислових підприємств України, 2007–2017 роки, %

Джерело: розраховано, побудовано автором за даними джерела [6]

– погіршення фінансового потенціалу та матеріально-технічної бази науково-дослідних установ.

– відсутність високого іміджу та інвестиційної привабливості промислових підприємств.

Такий стан речей свідчить про безумовну необхідність удосконалення управління структурою капіталу, адже нині у підприємств майже відсутній фундамент у формі власних фінансових ресурсів, що спричиняє втрату фінансової стійкості та загрозу опинитися в катастрофічній «борговій ямі».

**Висновки і пропозиції.** Вдосконалення управління структурою капіталу підприємства дасть можливість підприємству сформувавши необхідний обсяг та пропорції елементів капіталу, що в подальшому приведе до таких позитивних змін, як поява можливості модернізації матеріально-технічної бази основних засобів, впровадження інноваційних розробок та підвищення НТП на підприємстві. Фінансові ресурси доцільно спрямувати на формування та розвиток інтелектуаль-

ного капіталу підприємства, адже забезпечення високих заробітних плат знизить необхідність пошуку високооплачуваної роботи за кордоном, проведення тренінгів, семінарів та інших форм навчання для працівників необхідне для підвищення рівня їх підготовки та кваліфікації, а звернення до міжнародного досвіду може вирішити деякі аспекти наявних на підприємстві проблем. Все це значно поліпшить якість продукції та її конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Своєчасні розрахунки з державними органами, банками, страховими організаціями, постачальниками, клієнтами та іншими субпідприємствами значно покращать імідж підприємства на ринку. Оптимально сформована структура капіталу у змозі мінімізувати рівень впливу ризику навколишнього економічного середовища, в якому функціонує підприємство, та підвищити його ринкову вартість, що є показовим індикатором стану підприємства в розвинених країнах світу.

**Список використаних джерел:**

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua> (дата звернення: 10.02.2019).
2. Доброва Т.Г. Деіндустріалізація економіки в контексті економічної безпеки України. *Економіка та суспільство*. 2017. № 12. С. 86–92.
3. Чумакова Т.М. Значення машинобудівного комплексу регіону в економіці України. *Економіка та держава*. 2011. № 7. С. 93–95.
4. Король К.В. Економічний стан та проблеми розвитку галузі машинобудування в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 2. С. 158–163.



5. Зверяков М.І. Глобалізація і деіндустріалізація: зміст, суперечності та способи їх розв'язання. *Економіка України*. 2017. № 12. С. 3–12.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.02.2019).
7. European Commission, Directorate General of Economic and Financial Affairs. URL: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/index_en.htm) (дата звернення: 05.02.2019).
8. Тарасова Н.В., Клименко Л.П., Ємельянов В.М. та ін. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи : монографія. Миколаїв : вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. 320 с.

**Домбровская С. А.**

Одесский национальный экономический университет

## ВЛИЯНИЕ ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

### Резюме

В статье исследованы деиндустриализационные процессы и их влияние на управление структурой капитала предприятий Украины. Проанализированы основные финансово-экономические показатели предприятий промышленного сектора страны. Обоснована необходимость принятия реиндустриализационных мер для экономики Украины. Выявлены основные проблемы формирования оптимальной структуры капитала предприятий. Освещен зарубежный опыт стран Европейского Союза касательно совершенствования управления структурой капитала в условиях деиндустриализации.

**Ключевые слова:** капитал, управление структурой капитала, оптимальная структура капитала, деиндустриализация, промышленность.

**Dombrovska S. O.**

Odessa National Economic University

## INFLUENCE OF DEINDUSTRIALIZE PROCESSES ON THE CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT OF UKRAINE'S ENTERPRISES

### Summary

The article deals with the deindustrialization processes and their influence on the capital structure management of the Ukrainian enterprises. The main financial-economic indicators of the industrial sector's enterprises of the country are analyzed. The necessity of re-industrialization measures for the Ukrainian economy is substantiated. The main problems in constructing the optimal capital structure of enterprises are revealed. The foreign experience of the European Union countries in improving the management of capital structure in the conditions of deindustrialization is highlighted.

**Keywords:** capital, capital structure management, optimal capital structure, deindustrialization, industry.

---

УДК 658.011.4

**Захаров В. А.**

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

## КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ОПЕРАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

У статті проведено аналіз конкурентного середовища промислового підприємства, визначено фактори його впливу на операційний менеджмент промислового підприємства. Узагальнено класифікаційні ознаки та види конкурентного середовища, досліджено їх взаємозв'язок з операційним менеджментом промислового підприємства. Запропоновано визначення конкурентного середовища операційного менеджменту промислового підприємства.

**Ключові слова:** операційний менеджмент, операційна система, промислове підприємство, конкурентне середовище, фактори конкурентного середовища.

**Постановка проблеми.** Сучасний досвід провідних промислових підприємств свідчить про те, що недооцінка в умовах ринку операційного менеджменту в підприємницькій діяльності, зведення його до мінімуму, ігнорування або некомпетентне здійснення часто приводить до значних, нічим не виправданих економічних втрат, втрати конкурентних переваг, зрештою, банкрутства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Підвищення конкурентоспроможності операційного менеджменту промислового підприємства роз-

глядали у своїх працях Р.Б. Чейз, Р.Ф. Якобс, Н.Дж. Еквілайн, М. Мескон та інші вчені.

Проблемами конкурентоспроможності, конкурентного середовища та факторів конкурентного середовища займалися М. Портер, А. Чандлер, Ф. Котлер, Х. Такеучі, Х. Кобоясі, Р. Фатхутдінов, В.С. Марцин, О.В. Дикий, Т.В. Футалота інші науковці.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Важливими проблемами є формування конкурентного середовища промислового підприємства та визначення факторів конкурент-

ного середовища, які впливають на операційний менеджмент. Вирішення цих проблем дасть змогу визначити конкурентні переваги промислового підприємства для успішної діяльності на ринку.

**Мета статті** полягає в аналізі конкурентного середовища промислового підприємства, визначенні факторів його впливу на операційний менеджмент промислового підприємства, узагальненні класифікаційних ознак конкурентного середовища, пропозиції визначення конкурентного середовища операційного менеджменту промислового підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз поглядів різних авторів на визначення поняття «конкурентне середовище» представлений в табл. 1.

Виходячи з аналізу визначення поняття «конкурентне середовище», проведеного в табл. 1, можемо зробити висновок, що ці визначення мають спільні риси, а саме конкурентне середовище підприємства розглядається як умови, в яких взаємодіють суб'єкти ринку між собою задля впливу на ринок. Також можна узагальнити, що конкурентне середовище підприємства – це сукупність факторів зовнішнього середовища та суб'єктів ринку, які впливають на діяльність цього підприємства й спонукають його шукати більш вигідні умови виробництва та реалізації товарів (послуг).

Найпоширенішим інструментом систематичної діагностики основних конкурентних сил, що впливають на ринок та підприємство, оцінювання ступеня впливу кожної з них та визначення характеру конкурентної боротьби на цьому ринку є модель п'яти сил конкуренції М. Портера [2].

Згідно з класичною моделлю М. Портера конкурентне середовище підприємства формується під впливом таких конкурентних сил, як суперництво між конкурентами однієї галузі; конкуренція з боку товарів, які виробляються підприємствами інших галузей, є заміниками (субститутами), а також конкурентоспроможними за ціною; загроза входу в галузь нових конкурентів; економічні можливості та торговельні спроможності постачальників; економічні можливості та купівельні спроможності покупців [2].

В моделі М. Портера значення впливу кожного фактору конкурентного середовища змінюються від ринку до ринку, визначають ціни, витрати, обсяги капіталовкладень у виробництво, збут продукції та прибутковість підприємства. Постачальники та покупці, намагаючись використати сприятливу для них ситуацію, знижують прибуток підприємства. Конкуренція всередині галузі також знижує прибуток, тому що для підтримки

конкурентних переваг доводиться збільшувати витрати (на рекламу, організацію збуту, наукові дослідження) або втрачати прибуток за рахунок зниження цін. Наявність товарів-замінників зменшує попит та обмежує ціну, яку підприємство може запропонувати за свій товар. Щодо вхідних бар'єрів дія чинників, представлених у моделі, багато в чому визначається, з одного боку, наявністю реальних та потенційних конкурентів, а з іншого боку, перешкодами для входу на ринок [2].

Ця концепція продовжила свій розвиток в моделі факторів зовнішнього середовища так вчех, як К. Боумен та М. Мексон, які виділяють елементи зовнішнього середовища, що впливають на підприємство на макrorівні та мікрорівні, розрізняючи макросередовище й мікросередовище впливу. А. Томпсон та А. Стрікленд виділяють фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які дають змогу визначити базові процедури формування стратегії підприємства.

Макросередовище (загальне оточення) буде продовжувати розвиватись та ускладнюватись, що спричиняє постійні динамічні зміни всередині конкурентного середовища підприємства. Мікросередовище (оперативне середовище) охоплює фактори, які безпосередньо впливають на конкурентне середовище підприємства. До основних факторів мікросередовища належать ті, що формують бажання підприємств переглянути свої стратегічні цілі та підпорядкувати їх єдиним стандартам та політиці структури, до якої вони прагнуть приєднатися, або володіти таким ексклюзивним потенціалом, який відсутній у конкурентів, зокрема вдалим місцем розташування промислового підприємства, постачальниками, споживачами, інноваційними технологіями у виробництві, прогресивними методами управління виробництвом [4].

Серед внутрішніх факторів підприємства можна виділили також професійний ріст персоналу, набуття навичок, формування цінності роботи, командне вирішення тих чи інших питань підприємства, оптимізацію бізнес-процесів (виробничих процесів), підвищення трудової та виробничої дисципліни, підвищення продуктивності праці, рівень внутрішньої конкурентоспроможності, прагнення підприємства до диверсифікації діяльності, робочий потенціал, постачальників, споживачів [7].

Підприємства в рамках конкурентного середовища розглядаються не самі по собі, а з урахуванням всієї сукупності відносин та інформаційних потоків, що пов'язують їх між собою, щоби не тільки вижити, але й ефективно діяти на ринку. Кожне підприємство має враховувати не

Таблиця 1

## Погляди різних авторів на визначення поняття «конкурентне середовище»

№	Автор	Визначення
1	М.Е. Портер [2, с. 92]	Результат та умови взаємодії великої кількості суб'єктів ринку, що визначає відповідний рівень економічного суперництва та можливість впливу окремих економічних агентів на загально ринкову ситуацію.
2	Т.А. Дяченко [1, с. 204]	Середній ступінь привабливості цього ринку для діючих підприємств на ньому щодо можливості протистояння конкурентному тиску суб'єктів, що безпосередньо впливають на них.
3	О.А. Хвостенко [9, с. 168]	Сукупність активно діючих суб'єктів та чинників, які виникають у суспільно економічному житті країни, перебувають поза сферою безпосереднього контролю з боку керівництва підприємства та можуть впливати на стан його внутрішнього середовища.
4	Ю.Б. Іванов [2, с. 92]	Певні умови, за яких виробники товарів та послуг ведуть боротьбу за споживача постачальника й відповідне положення на ринку.
5	С.С. Ніколенко [7, с. 208]	Суб'єкти конкурентної боротьби (конкуренти) та їхні дії щодо забезпечення власних інтересів, в результаті чого формуються певні умови діяльності підприємства.

Джерело: сформовано автором на основі джерел [1; 2; 7; 9]

тільки власні цілі та внутрішні можливості, але й зовнішні, що об'єктивно склалися як умови конкурентного середовища, які постійно змінюються та відбуваються в рамках певного періоду часу [5].

Для кожної галузі формується власне конкурентне середовище, а вплив на операційний менеджмент промислового підприємства може бути різним. Саме тому підприємство має правильно оцінити його конкурентів та їх інтереси, галузь, в якій воно функціонує, щоби виробити найбільш ефективні конкурентні стратегії, які б забезпечували його високу конкурентоспроможність.

Конкурентне середовище промислового підприємства неможливо відділити від поняття ринку. Оскільки ринок водночас може об'єднувати декілька конкурентних середовищ, узагальнена класифікація конкурентного середовища за різними ознаками щодо операційного менеджменту промислового підприємства представлена в табл. 2.

На основі проведеного аналізу в табл. 2 можна зробити висновок, що залежно від класифікаційних ознак вплив факторів конкурентного середовища на операційний менеджмент промислового підприємства залежить від типу конкурентного середовища. Також залежно від різних особливостей операційного менеджменту промислового підприємства вплив факторів конкурентного середовища буде відповідати сфері діяльності (об'єкту купівлі), територіальній ознаці діяльності операційної системи, місцю на ринку тощо. З огляду на це вплив та взаємодія операційного менеджменту промислового підприємства з факторами конкурентного середовища також будуть змінюватись.

Виходячи з проведеного аналізу поняття «конкурентне середовище», впливу конкурентних сил в конкурентному середовищі, відзначаємо, що модель Портера та інших авторів узагальнена та не враховує низку факторів, які фактично впливають на операційний менеджмент промислового підприємства. На основі проведеного аналізу пропонуємо схему впливу конкурентних сил (факторів конкурентного середовища підприємства) на

операційний менеджмент промислового підприємства, яка представлена на рис. 1.

До факторів зовнішнього середовища операційного менеджменту промислового підприємства належать:

1) державна політика (вплив держави на конкурентоспроможність операційного менеджменту підприємства може здійснюватися через політику держави (податкову, фінансову, законодавчу, економічну, соціальну тощо), а також через форму власності (підприємство може частково або повністю перебувати в державній власності);

2) міжнародне становище (можливість промислового підприємства виходити на міжнародні ринки, доступність ресурсів та світових досягнень науки, світова економічна ситуація, можливість інтегруватися до світової спільноти);

3) постачальники (впливають на вхід промислового підприємства через якість та ціну сировини, матеріалів, енергоресурсів);

4) ринок праці (впливає на вхід промислового підприємства через наявність на ринку достатньої кількості необхідних працівників відповідної кваліфікації);

5) капітал (впливає на вхід промислового підприємства через наявність в зовнішньому середовищі необхідних засобів праці (устаткування, будівель, фінансових ресурсів) для виробництва продукції);

6) ринок (впливає на вихід промислового підприємства через потреби споживачів (яку продукцію, в якій кількості, якої якості, за якою ціною вони можуть і хочуть придбати); через продукцію конкурентів (якість, ціна, кількість, собівартість та номенклатура продукції у конкурентів));

7) науково-технічний прогрес (впливає на всі елементи промислового підприємства через новітні інноваційні технології, інноваційні матеріали, устаткування, які можуть бути використані у виробництві, інноваційну продукцію, яка більш конкурентоспроможна).

До факторів внутрішнього середовища операційного менеджменту промислового підприємства належать:

Таблиця 2

Узагальнена класифікація конкурентного середовища

Класифікаційна ознака	Види конкурентного середовища	Операційний менеджмент промислового підприємства
Об'єкт купівлі	конкурентне середовище товарів	Вплив факторів конкурентного середовища на операційний менеджмент здійснюється через сферу діяльності підприємства, зокрема виробництво товарів, надання послуг, науково-технічні розробки, фінансову діяльність.
	конкурентне середовище послуг	
	конкурентне середовище інформації	
	конкурентне середовище науково-технічних розробок	
	конкурентне середовище капіталів	
Територіальна ознака	конкурентне середовище трудових ресурсів	Вплив факторів конкурентного середовища на операційний менеджмент підприємства залежить від рівня економічної діяльності (макрорівень, мезорівень, мікрорівень).
	світове конкурентне середовище	
	міжнародне конкурентне середовище	
	національне конкурентне середовище	
	міжрегіональне конкурентне середовище	
	регіональне конкурентне середовище	
	міжрайонне конкурентне середовище	
	районне конкурентне середовище	
Модель конкуренції на ринку	місцеве (локальне) конкурентне середовище	Вплив факторів конкурентного середовища на операційний менеджмент підприємства залежить від моделі конкуренції на ринку.
	конкурентне середовище підприємства	
	конкурентне середовище досконалої конкуренції	
	конкурентне середовище чистої конкуренції	
	конкурентне середовище олігополії	
	конкурентне середовище монополістичної конкуренції	

Джерело: складено автором за джерелами [2; 4; 5; 8]



**Рис. 1. Конкурентне середовище операційного менеджменту промислового підприємства**

Джерело: авторська розробка

1) працівники (безпосередньо або побічно зайняті у виробництві продукції промислового підприємства);

2) устаткування (наявність на підприємстві необхідного устаткування, його стан та виробничі можливості);

3) система планування й управління (процедури та інформація, що використовуються менеджерами в процесі експлуатації операційної системи);

4) матеріали та комплектуючі (використовуються для виробництва продукції на підприємстві (наявність у необхідній кількості та якості));

5) організація виробництва (охоплює етапи виробництва продукції та послуг, стан організації виробництва, наявність вузьких місць, втрат часу, здатність підприємства використовувати та впроваджувати сучасні концепції організації виробництва та управління ним);

6) фінансовий стан (фінансове становище підприємства, здатність підприємства своєчасно виділяти кошти на все необхідне для забезпечення виробництва продукції, здатність витратити додаткові кошти на модернізацію чи впровадження інновацій);

7) інновації (в умовах конкурентного середовища активна інноваційна діяльність підприємств дедалі більше визначає його стійкість до факторів конкурентного середовища).

**Висновки.** Виходячи з проведеного аналізу конкурентного середовища операційного менеджменту промислового підприємства та визначення факторів конкурентного середовища, пропонуємо таке визначення: конкурентне середовище операційного менеджменту промислового підпри-

ємства – це об’єднання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які активно взаємодіють з промисловим підприємством та під дією яких формуються її вхід (матеріальна база, робочі кадри, технології виробництва, ресурси) та вихід (готова продукція, робота, послуги) в операційну систему підприємства.

В сучасних умовах ринкової економіки промислове підприємство може успішно протистояти негативному впливу різних факторів конкурентного середовища, забезпечувати свій розвиток лише за наявності стійких конкурентних переваг.

Промислове підприємство функціонує у конкурентному середовищі, всі фактори якого справляють певний вплив на це підприємство. Рівень стійкості до факторів конкурентного середовища промислового підприємства залежить від стану операційного менеджменту, розробленої стратегії розвитку, поставлених цілей, рівня інвестиційної привабливості, ступеня використання інноваційних досягнень у виробництві та управлінні. Сьогодні в Україні залишилось мало промислових підприємств, які справді витримують вплив факторів конкурентного середовища та здатні конкурувати на світовому ринку. Це відбувається через брак коштів на технічне оновлення (інновації) підприємств, підвищення кваліфікації працівників, отже, відсутність стимулу до підвищення продуктивності праці. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств, створення умов та врахування факторів, які можуть сприяти ефективній конкуренції на світовому ринку, мають стати головними пріоритетами державної конкурентної політики.



**Список використаних джерел:**

1. Дяченко Т.А. Теоретико-методичні засади оцінки конкурентного середовища та конкурентної позиції підприємства на ринку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 4. С. 203–208.
2. Захаров В.А. Конкурентне середовище операційної системи промислового підприємства. *Управління розвитком* : зб. наук. ст. № 22 (119). Харків : вид. ХНЕУ, 2011. С. 88–95.
3. Іванова В.Й., Тімонін О.М., Ларіна К.В. Операційний менеджмент у системі управління організацією навчальної дисципліни «Операційний менеджмент» : навчальний посібник. Ч. 2. Харків : вид. ХНЕУ, 2011. 160 с.
4. Михальчук Л.В., Батуріна І.В. Конкурентне середовище підприємства у сучасних умовах. *Вісник ЖДТУ*. 2014. № 3 (69). С. 152–156.
5. Кучмії І.Г. Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємств та його наслідки. *Збірник ВНАУ*. 2010. № 6. С. 73–75.
6. Ніколенко С.С. Оцінка конкурентного середовища торговельного підприємства. *Економічний простір* : зб. наук. пр. № 60. Дніпропетровськ : ПДАБА, 2012. С. 207–219.
7. Петровська І.П. Конкурентне середовище та конкурентні дії на ринку України. *Збірник наукових праць*. Київ, 2012. С. 52–56.
8. Хейзер Дж. Операционный менеджмент / пер. с англ. 10-е изд. Санкт-Петербург : Питер, 2015. 1056 с.
9. Хвостенко О.А. Концептуальні засади класифікації середовища підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5. С. 166–173.
10. Чейз Р.Б., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент / пер. с англ. 8-е изд. Москва : Вильямс, 2006. 704 с.

**Захаров В. А.**

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

**КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ  
И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**Резюме**

В статье проведен анализ конкурентной среды промышленного предприятия, определены факторы ее влияния на операционный менеджмент промышленного предприятия. Обобщены классификационные признаки и виды конкурентного окружения, исследована их взаимосвязь с операционным менеджментом промышленного предприятия. Предложено определение конкурентной среды операционного менеджмента промышленного предприятия.

**Ключевые слова:** операционный менеджмент, операционная система, промышленное предприятие, конкурентное окружения, факторы конкурентного окружения.

**Zakharov V. A.**

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**COMPETITIVE ENVIRONMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE  
AND ITS INFLUENCE ON OPERATIONAL MANAGEMENT**

**Summary**

The article analyzes the competitive environment of the industrial enterprise and determines the factors of its influence on the operational management of the industrial enterprise. The classification marks and types of competitive environment are generalized; their interrelation with the operational management of the industrial enterprise is researched. The proposed definition of a competitive environment for operational management of an industrial enterprise.

**Keywords:** operational management, operating system, industrial enterprise, competitive environment, factors of competitive environment.

УДК 658.1:334.716

Квілінський О. С.

Європейський університет, м. Київ

## НАПРЯМИ АВТОМАТИЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті визначено причини низької автоматизації управління підприємством, акцентовано увагу на недостатності фінансового забезпечення цього процесу. Досліджено співвідношення коштів, що витрачаються підприємствами на послуги та обладнання з автоматизації, та орієнтований обсяг бюджету, який готові витратити підприємства для формування системи автоматизації підсистеми управління. Зроблено висновок, для вирішення яких стратегічних завдань важлива автоматизація управління (створення повної картини функціонування підприємства, побудова управлінської вертикалі, зниження собівартості і контроль витрат). Акцентовано увагу на розробленні перспективних напрямів автоматизації управління, які сприятимуть підвищенню гнучкості та адаптивності підприємства до вимог ринку.

**Ключові слова:** автоматизація, підприємство, управління, програмне забезпечення, процес, вимоги, ринок.

**Постановка проблеми.** Динамічність зовнішнього середовища, швидкість процесів, що протікають у макрооточенні промислового підприємства, диктують нові вимоги до оперативності та своєчасності обробки вхідної та вихідної інформації. Ядром цього процесу є внутрішнє середовище підприємства, складові елементи якого мають швидко адаптуватися та реагувати на вхідні дані ззовні. Безперерійність у цьому разі можна досягти лише за допомогою автоматизації ключових бізнес-процесів підприємства, здатних налаштовуватися на основі автоматизації до змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Тому дослідження проблем та перспективних напрямів автоматизації управління на підприємствах промисловості є актуальним та своєчасним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання дослідження автоматизації ключових бізнес-процесів процесів на промислових підприємствах завжди були у центрі уваги багатьох науковців [1–7] з позиції теорії та практики. Проте, враховуючи швидкість змін, що відбуваються в макрооточенні підприємств промисловості, дослідження проблем та перспективних напрямів автоматизації управління залишається відкритим питанням.

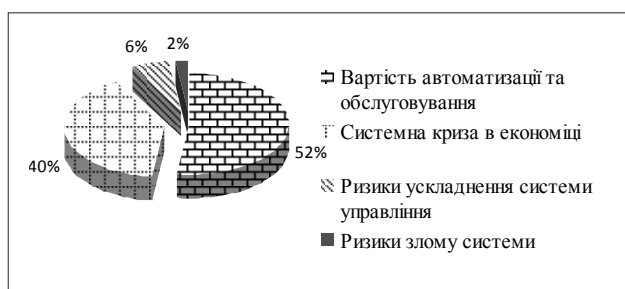
**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є визначення проблем та перспективних напрямів автоматизації управління на підприємствах промисловості.

**Виклад основного матеріалу.** Серед проблемних питань низького рівня автоматизації процесу управління респонденти вказали, що їх турбує вартість програмного забезпечення та обслуговування (52%), ще 40% підприємств зазначили, що не поспішають проводити автоматизацію, оскільки невідомо, чи продовжуватимуть свою діяльність, 6% керівників турбує ймовірність ускладнення системи управління.

Лише 2% опитаних відзначили, що не автоматизують систему управління через можливість втрати інформації в результаті злому (рис. 1).

Як бачимо, питання фінансування автоматизації управління є найгострішим. Так, що ж стосується вартості сервісних робіт та вартості програмного забезпечення для автоматизації підприємств, то їхня вартість відрізняється залежно від сфери діяльності (рис. 2).

На жаль, статистичні дані суто для підприємств України не оприлюднюються, але ми можемо відслідкувати світову динаміку. Як свідчать статистичні дані, найбільша вартість програмного забезпечення – для підприємств, задіяних у сфері



**Рис. 1.** Причини низької автоматизації управління підприємством

Джерело: за даними анкетування керівного складу 70 підприємств

логістики. Також у вибірці знаходяться медична сфера та сільське господарство.

Причому варто зауважити, що прогнози зростання вартості за всіма видами діяльності зростуть майже у чотири рази, що є наслідком підвищення вартості трудових та матеріальних ресурсів.

Що стосується України, то за результатами опитування керівного складу 70 підприємств, що показано на діаграмі (рис. 3), відображено відсоткове співвідношення коштів, що витрачаються підприємствами, на послуги та обладнання з автоматизації.

У цілому воно відповідає стану справ на підприємствах різних галузей України, тому така розстановка сил є цілком прогнозованою.

Наприклад, ціна ліцензії популярної комплексної програми «1С» на 100 робочих місць становить близько 200 тис. грн., на 50 робочих місць – 80 тис. грн., на 20 робочих місць – 18 тис. грн. Вартість автоматизації також складається з декількох складників: вартості самої системи, включаючи вартість «коробки» або орендних платежів у разі використання «хмарної» версії; витрат на налаштування системи автоматизації та навчання персоналу; вартості регулярної технічної підтримки.

До ціни автоматизації бізнес-процесів також слід додати й непрямі витрати, наприклад витрати часу керівника і ключових користувачів на участь у проекті [9].

Відповіді однозначно на питання, скільки буде коштувати автоматизація бізнесу для тієї чи іншої компанії, дуже складно, оскільки вартість конкретного програмного забезпечення залежить від декількох чинників, серед яких: завдання, які програмне забезпечення покликано вирішувати;

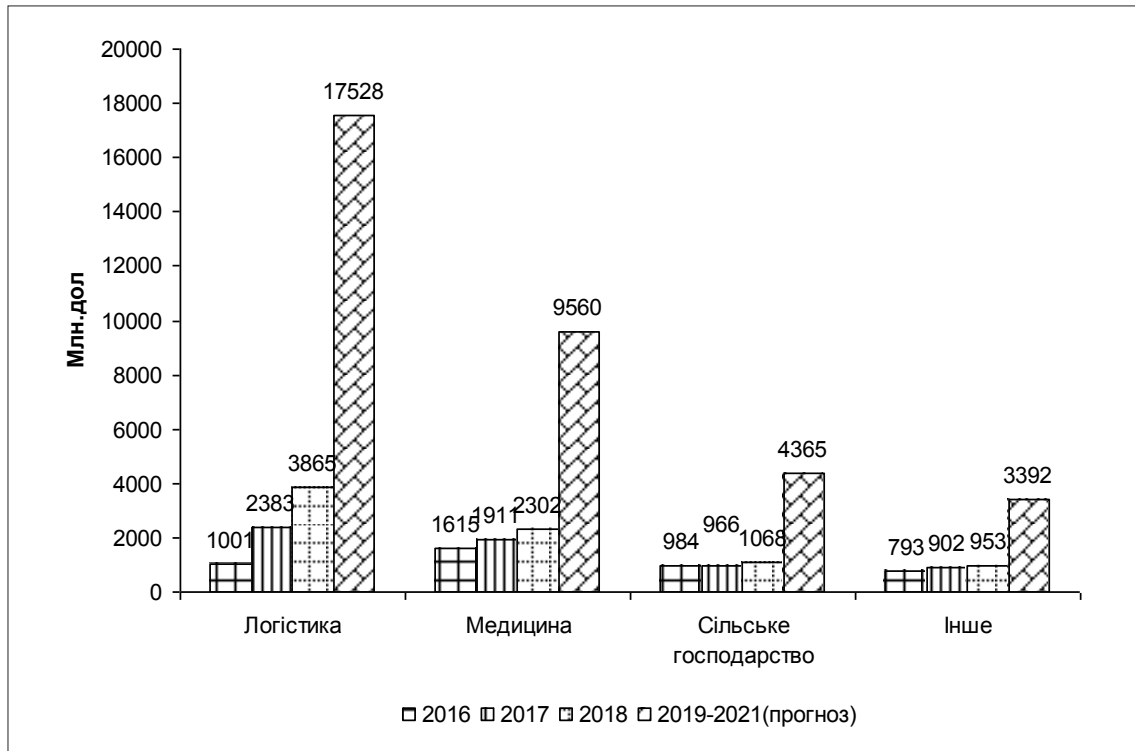


Рис. 2. Сервісні роботи для професійного використання. Основні програми, млн. дол.

Джерело: за даними [8]

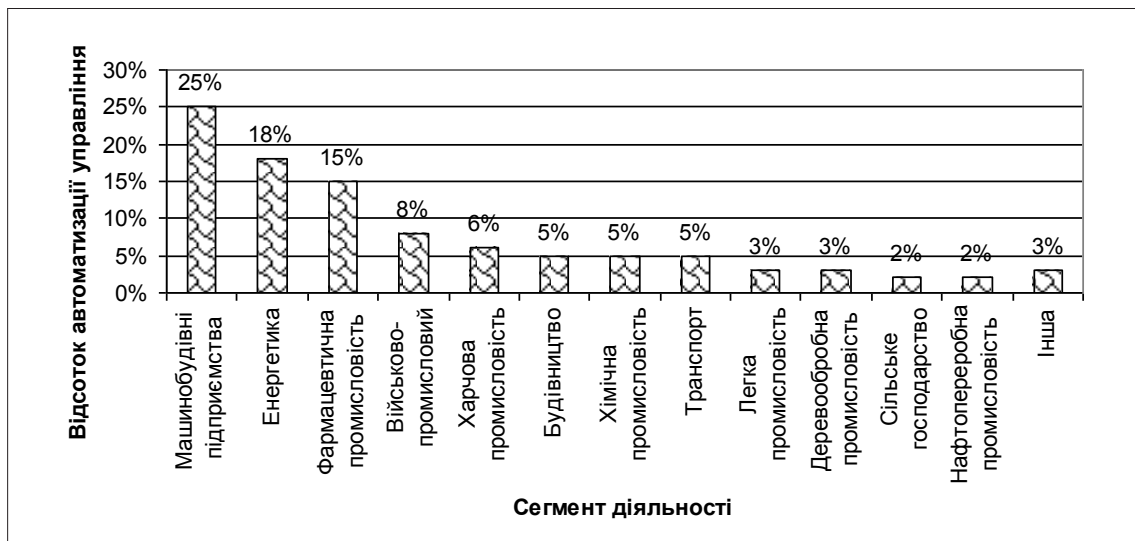


Рис. 3. Співвідношення коштів, що витрачаються підприємствами, на послуги та обладнання з автоматизації

Джерело: за даними анкетування керівного складу 70 підприємств

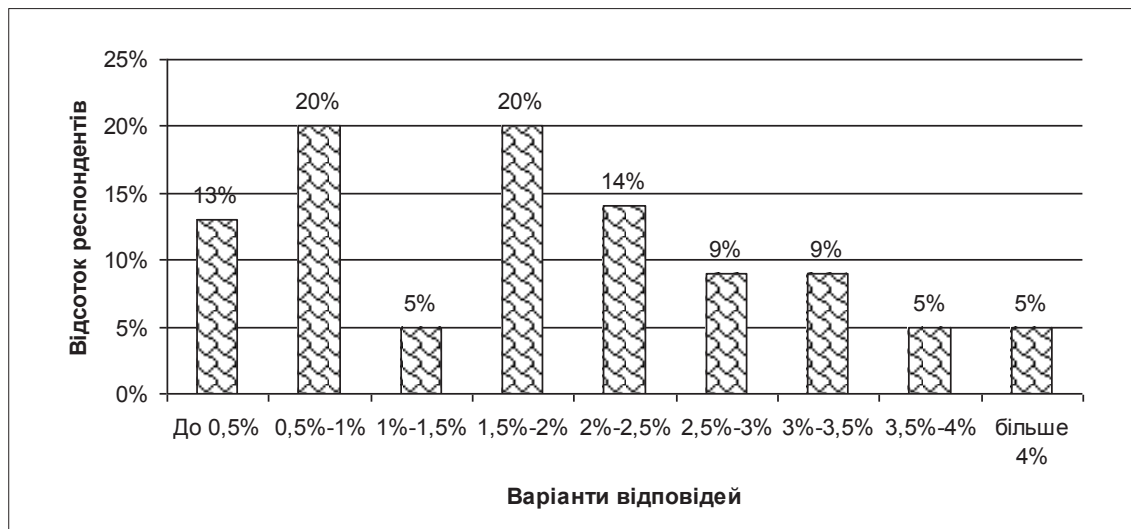
вид програми (типова або настроюється); ресурси, необхідні для впровадження; кількість підключених до системи робочих місць.

Далі визначимо, які тенденції фінансування автоматизації управління бізнес-процесами в промисловості. За даними нашого дослідження, у середньому підприємства витрачають на автоматизацію 1,73% від обороту. Це немало і приблизно відповідає середньосвітовому показнику, який знаходиться приблизно на рівні 2%.

Але розподіл розмірів ІТ-бюджету, як зафіксувало наше дослідження, показує велику різницю між компаніями – лідерами у сфері інвестицій

в автоматизацію й аутсайдерами. Розрив за цим параметром може досягати десяти разів. Цю ж картину показує діаграма розподілу бюджету на автоматизацію (рис. 4).

Ця картина відображає реалії інвестицій в автоматизацію управління промисловим підприємством і пояснюється двома чинниками. Перший – ще далеко не всі промислові підприємства вважають, що їм необхідно всебічне використання автоматизованих технологій. Звідси й слабе фінансування. З іншого боку, є такі компанії, як «Форд», де ІТ бурхливо розвивалися протягом багатьох років і немає необхідності витрачати на



**Рис. 4. Розмір бюджету, який готові витратити підприємства для формування системи автоматизації підсистеми управління, % від обігу**  
 Джерело: за даними анкетування керівного складу 70 підприємств

їх розвиток великий відсоток від обороту в даний час. Дійсно, коли розвиток ІТ тільки починається, практично все витрачає саме у цьому напрямі.

Крім того, необхідно врахувати, що на цю статистику накладає відбиток недостатня визначеність того, що входить в ІТ-бюджет. Інформація зараз передається практично від будь-якого сучасного пристрою. Керівники не розуміють: витрати на телефонію – це ІТ-бюджет чи ні? На ці питання респонденти відповідають по-різному, що також призводить до різниці у цифрах.

Проте картина витрат на автоматизацію показує, якого порядку бувають такі інвестиції, і цим показником можна оперувати за нарощування інвестицій в автоматизацію. Але це аргумент лише дорадчого характеру. Головне – чи зможе підприємство правильно використовувати ці інвестиції й отримати ефект.

Тепер спробуємо визначити місце завдань автоматизації управління промисловим підприємством. Які стратегічні завдання менеджменту можна вирішити засобами автоматизації? У ході нашого дослідження ми ставили таке питання нашим респондентам, і відповіді фахівців промислових підприємств наведено на рис. 5.

Аналізуючи дану діаграму, можемо стверджувати, що автоматизація на промислових підприємствах може істотно допомогти у виконанні трьох завдань: створенні повної картини функціонування підприємства, побудові управлінської вертикалі, зниженні собівартості й контролі витрат. Окрім того, велике значення мають системи для прискорення розроблення нових продуктів. Наприклад, розроблення автомобіля – це довгий і дорогий процес.

Окрім того, дуже важливий пункт підвищення гнучкості та адаптивності підприємства до вимог ринку. І 45% – майже половина – згодні із цією точкою зору. Причому це комплексне завдання може включати у себе й інші. Збільшення швидкості розроблення й упровадження унікальних технологій – безумовно, найперше завдання, але при цьому важливо і поліпшення роботи з клієнтами, підвищення швидкості реакції й якості обслуговування. Зауважимо, що і збільшення швидкості розроблення, і поліпшення роботи з клієнтами –



**Рис. 5. Для вирішення яких стратегічних завдань важлива автоматизація управління?**

Джерело: за даними анкетування керівного складу 70 підприємств

усе це можна трактувати як підвищення гнучкості підприємства.

Говорячи про промислові підприємства, варто відзначити вузьке завдання – планування виробництва, від якого залежить багато процесів. Наприклад, відповідь на питання, чи можемо ми прийняти нове замовлення чи ні. Або в разі проблем із поставками матеріалів як ми повинні перепланувати наші виробничі потужності. Чи можемо просунути якість замовлення раніше або вжити інших дій? Дуже важливі оцінка поточної завантаженості потужностей і планування (у тому числі поставок) для виробництва із зовнішньою кооперацією. Планування – критично важливе завдання, саме тут автоматизація може і повинна допомагати підприємству.

Ще одне з можливих пояснень настільки різного ставлення до автоматизації серед промислових підприємств – це динаміка, яку вимагають від



неї. У цілому наше опитування показує, що період, протягом якого керівний склад промислового підприємства очікує значних змін у програмному та технічному забезпеченні, досить малий (рис. 6).

Так, 52% опитаних очікують істотних змін у межах від одного до п'яти років. Це дуже висока динаміка, навіть незважаючи на те, що промислові підприємства за своєю природою дуже консервативні. Галузь перебуває на етапі активного розвитку і швидких змін, що зовсім не сприяє уніфікації погляду на переваги автоматизації. З іншого боку, у 70% промислових підприємств горизонт стратегічного планування автоматизації становить два-три роки, і це теж несподіваний показник. За такої високої динаміки можна було б очікувати значно більшої частки компаній, які планують розвиток систем автоматизації не більше ніж на рік. Ймовірно, частково така розбіжність між динамікою і горизонтом планування і пов'язана з істотними відмінностями у ставленні до автоматизації.

На нашу думку, очікувана динаміка змін не робить великого впливу на горизонт планування керівного складу. Він планує стратегію, відштовхуючись від горизонту планування компанії. І не треба його пов'язувати з очікуваною динамікою: коли поставлять завдання щодо зміни пріоритетів, тоді й буде запущене переplanування. А те, що більшість компаній здійснює тактичне планування тільки на рік, зумовлено двома причинами. Перша: наприклад, ми – публічна компанія, отже, щорічно публікуємо звіт про діяльність, і залежно від цього звіту нам доведеться регулювати свій розвиток. А друга – психологія, ми просто звикли мислити роками. Хоча в принципі немає ніяких об'єктивних причин, чому б тактичному періоду не рівнятися дев'яти місяців.

Щоб зрозуміти, чи працюють інвестиції в автоматизацію в нашому дослідженні, ми просили керівний склад оцінити рівень автоматизації різних бізнес-процесів їхніх компаній. Зрозуміло, що ці оцінки не є об'єктивними (фактично ми просили їх оцінити результати своєї роботи). І тим не менше, на нашу думку, певні висновки зробити можна (рис. 7).

Так, за результатами нашого дослідження непогано автоматизовані управління фінансами і бухгалтерія, розрахунок зарплати та управління персоналом.

Позитивним є те, що у цьому рейтингу автоматизація управління виробництвом стоїть на чет-



Рис. 7. Приблизний рівень автоматизації управління бізнес-процесами підприємства

Джерело: за даними анкетування керівного складу 70 підприємств

вертому місці. Все-таки промислові підприємства повинні автоматизувати ключову сферу – виробництво. Так, першого місця вона не зайняла, і це пояснюється двома чинниками. Перший: як правило, замовником автоматизації бізнес-процесів є директор або фінансист, і вони починають із того, що для них найбільш актуально і близько – з грошей. Не викликає жодних питань високий рівень автоматизації управління фінансами та бухгалтерії. Всі починали з бухгалтерії, і нині вкрай рідко зустрічаються компанії, де бухгалтерія ведеться тільки на паперових носіях.

І другий: автоматизація промислового підприємства – це важкий процес, пов'язаний із різного роду проблемами, і не кожен зважиться взятися за його реалізацію. І це незважаючи на те, що виробництво – основне джерело доданої вартості в промисловій компанії.

А ось такий високий рівень автоматизації розрахунку заробітної плати і управління кадрами трохи дивує. Розрахунок зарплати – це складний блок на промисловому підприємстві, у деякому сенсі його навіть складніше автоматизувати, ніж виробництво. Звичайно, ми маємо на увазі автоматизацію з

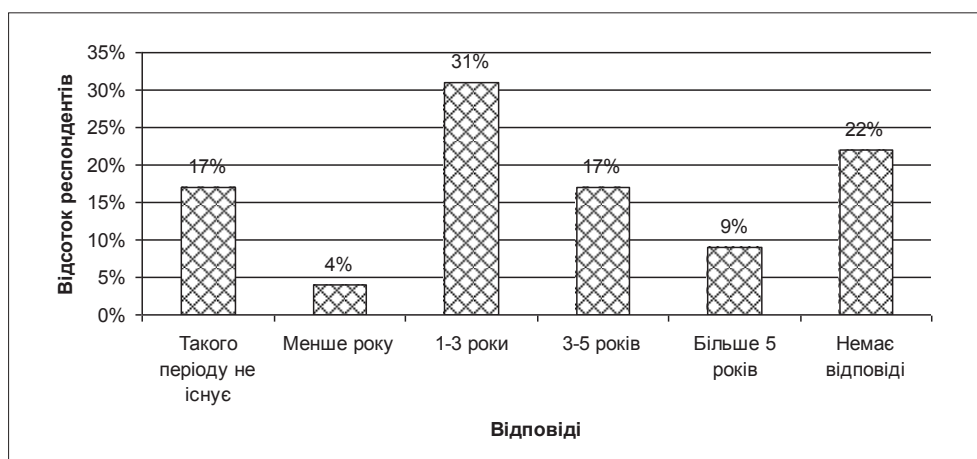


Рис. 6. Який часовий проміжок, після якого стратегія та принципи інформаційної підтримки бізнес-процесів суттєво зміняться?

Джерело: за даними анкетування керівного складу 70 підприємств

усіма нюансами. Тому середній рівень автоматизації у цій сфері становить 77%, це замало.

І тут постає питання: а що вважається реальною автоматизацією процесу формування заробітної плати? Якщо співробітники на підприємстві роблять якісь розрахунки в Ексел, а потім передають їх в «1С», – це що? Звичайно, якоюсь мірою теж автоматизація. Але це далеко від ситуації, коли заробітна плата автоматично сформувалася на основі фактичних даних із виробництва, з усіма нарахуваннями та утриманнями. Тому, на нашу думку, середній рівень автоматизації розрахунку заробітної плати все-таки істотно завищений.

Аналогічно і з управлінням закупівлями і запасами. Якщо робити це правильно й повністю, виходячи з виробничого планування й ураховуючи всі запаси, то це досить важко. І такий високий рівень автоматизації даної сфери (44%) не вважаємо об'єктивним.

Види і кількість бізнес-процесів індивідуальні для кожної компанії. Всі диференційовані бізнес-процеси можна потім інтегрувати в кілька основних напрямів, за кожним з яких можливе проведення автоматизації як у цілому, так і в рамках окремого процесу (табл. 1).

Так, «острівна» автоматизація окремих бізнес-процесів компанії рано чи пізно стає неефективною, оскільки спроби об'єднати в єдине ціле кілька різних систем автоматизації найчастіше виявляються невдалими. Під час реалізації «острівного» підходу мета підвищення загальної ефективності роботи підприємства зазвичай не ставиться.

На противагу цьому комплексна система автоматизації бізнесу являє собою систему управління фінансово-господарською діяльністю компанії і забезпечує ведення оперативного, управлінського і бухгалтерського обліку в цілому.

Концепція комплексної системи управління підприємством – ERP – була розроблена ще в кінці 1980-х років минулого століття. На початку 1990-х вона почала набирати популярність,

оскільки стали з'являтися системи управління, здатні реалізувати цю концепцію [9].

В основі ERP-системи лежить принцип створення єдиного інформаційного простору, що допомагає відстежити в режимі реального часу всю інформацію про бізнес-процеси в усіх підрозділах компанії. ERP-системи будуються за модульним принципом, їх структура має на увазі наявність окремих блоків, які несуть відповідальність за конкретний процес.

Завдяки таким принципам організації можливі доробка і розширення функціональних можливостей усієї системи в міру появи нових технологій, змін у законодавстві або в потребах клієнтів.

Більшість ERP-систем включає такі групи модулів: логістичний; виробничий; маркетинговий; збутовий; інші.

В Україні ERP-системи з'явилися лише в кінці минулого століття і спочатку використовувалися виключно великими компаніями, але сьогодні їх упровадження проводиться на підприємствах будь-якого масштабу. Після впровадження ERP-системи компанія може відмовитися від використання численних розрізних програм для роботи з фінансами, складом, офісом, логістикою. Це, своєю чергою, дасть змогу бізнесу істотно скоротити витрати на IT-підтримку.

У 2018 р. за рейтингом консалтингової компанії Panorama Consulting Solutions до трійки лідерів світового ринку ERP-систем увійшли SAP із часткою 20%; Oracle – 13,9% і Microsoft – 9,4%. Далі в порядку убывання розташувалися такі компанії: Infor, Epicor, Sage, NetSuite, IFS, IQMS, Syspro. Лідером за швидкістю впровадження стала компанія Oracle, а за термінами окупності інвестицій – SAP [10].

В Україні, за даними аналітичного центру TAdviser, найпопулярнішою ERP-системою в 2018 р. стала «1С: Підприємство».

Серед найбільш затребуваного ПО можна відзначити також такі продукти, як «Галактика

Таблиця 1

## Напрями автоматизації управління бізнес-процесами та програми їх реалізації

№ з/п	Напрямок автоматизації	Програма, що застосовується
1	Управління: стратегічний менеджмент; економічна безпека; юридичне супроводження; управлінський облік; бюджетування; інформаційна безпека	«1С: для України», модуль управління системи SAP R / 3.
2	Маркетинг і продажі: управління маркетинговою діяльністю; PR; управління рекламною діяльністю; управління продажами; управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM)	CRM-системи – «Мегаплан», «1С: Бітрікс24», Clientbase.ru, управління рекламною діяльністю – EFSOL: AMS Управління рекламою, «Сізіфа», управління сайтом (CMS) – Bitrix, UMI. CMS, NetCat, HostCMS, AMIRO.CMS, DataLife Engine (DLE) і ін.
3	Виробництво: управління виробничими процесами; управління запасами підприємства; управління поставками матеріалів; управління виробничим обладнанням; система логістики	Програмні продукти: системи «Крафт», УВУ, виробничий модуль AVA ERP, VOGBIT, Sage, «Супер Склад», «Склад і Реалізація»
4	Управління якістю: система менеджменту якості (СМЯ); контроль якості продукції, що випускається, і виробничих показників; робота з претензіями	Адміністратор показників», «Фінекс: Управління якістю», «Марістр: Управління якістю», Wonderware MES Software / Quality, ProdX
5	Управління персоналом: підбір персоналу; навчання і розвиток персоналу; кадровий облік; мотивація і оплата праці	«E-Staff Рекрутер» від Datex Software, «1С: Зарплата і Управління Персоналом», Oracle / Управління Персоналом, «Фараон», «Бос-кадровик»
6	Фінанси: бухгалтерський облік; податковий облік; фінансове планування; управління розрахунками з клієнтами; розрахунок заробітної плати співробітників підприємства	«1С: Бухгалтерія», «1С: Зарплата», «АудітЕксперт», «Майстер Фінансів Аналіз», «Фінгранд»
7	Організація діяльності компанії: документообіг; секретаріат	«1С: Документообіг», «Е1 Євфрат» від Cognitive Technologies, «Майстер Док» від Master Group, QPR 2014 року, Open Text, MedOK
8	Комплексна автоматизація	ERP

Джерело: систематизовано на основі [9]

**Які пріоритети у сфері автоматизації і які функціональні сфери  
Ви плануєте автоматизувати в найближчі два-три роки?**

Функціональні сфери бажаної автоматизації	Відсоток респондентів
Управління фінансами та бухгалтерія	45%
Управління закупками та запасами	68%
Управління поставками та логістикою	41%
Управління виробництвом	73%
Управління персоналом та розрахунок заробітної плати	45%
Управління продажем	36%
Планування та бюджетування	64%
Управлінський облік та звітність	41%
Управління проектами	45%
Розроблення нових продуктів та сервісів	32%
Управління життєвим циклом продукції	45%
Інформаційна безпека	32%
Управління документами та спільна робота	82%
Інше, з них:	9%
Бюджетне планування	3%
Платіжний календар, казначейство	5%
Консолідація фінансової звітності	1%

Джерело: за даними анкетування керівного складу 70 підприємств

ERP», SAP ERP, Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics NAV [11].

Окрім того, ми просили керівний склад відповісти на питання, які пріоритети у сфері автоматизації й які функціональні сфери вони планують автоматизувати в найближчі два-три роки (табл. 2).

Безумовний пріоритет – до речі, не тільки для промисловості, а й для всіх галузей – це автоматизація документообігу та спільної роботи. Пріоритети у сфері виробництва й управління закупівлями – на другому місці.

Для багатьох промислових підприємств управління документами є пріоритетним завданням. Однак це не загальний організаційно-розпорядчий документообіг, як часто вважають, а документообіг технічної документації. Оскільки окремо по конструкторській документації питань не ставили, то, на нашу думку, промислові підприємства мали на увазі саме це. Так, первинним є впорядкування технічного документообігу і тільки в останню чергу – канцелярії.

Звернемо увагу, що 45% опитаних у числі пріоритетів назвали управління життєвим циклом про-

дукту. Завдання управління життєвим циклом – це в тому числі й підтримка своїх виробів у замовника.

На нашу думку, результати відповідей на питання про стратегічні завдання менеджменту говорять про те, що в 2/3 промислових компаній управління здійснюється за приблизними показниками, а не на основі достовірних даних.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, автоматизація управління на промисловому підприємстві – завдання набагато більш трудомістке, ніж, наприклад, автоматизація бухгалтерського обліку або розрахунку заробітної плати. Найчастіше під час їх реалізації доводиться перекроювати установлені бізнес-процеси, долаючи опір персоналу і звичні методи роботи. Тому й рівень автоматизації у цих сферах залишає бажати кращого.

Але водночас управління фінансами і розрахунок заробітної плати самі по собі набагато менш ефективні, ніж у зв'язці з виробничо-логістичним контуром, плануванням, управлінням продажами, логістикою, життєвим циклом продукту й іншими функціональними блоками. Таким чином, коло сфер для розвитку автоматизації управління в промисловості є широким та перспективним.

**Список використаних джерел:**

1. Хлебених Л.В., Зубкова М.А., Саукова Т.Ю. Автоматизация производства в современном мире. *Молодой ученый*. 2017. № 16. С. 308–311. URL: <https://moluch.ru/archive/150/42390/> (дата звернення: 10.01.2019).
2. Інформаційні системи в економіці : навчальний посібник / В.С. Пономаренко та ін. Харків : ХНЕУ, 2011. 176 с.
3. Верескун М.В., Гусева О.Ю., Ляшко Д.В. Развитие информационных технологий как фактор трансформации методологии управления предприятиями. *Эффективная экономика*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua> (дата звернення: 15.01.2019).
4. Максимов А.А. Структура информационных потоков современного промышленного предприятия. URL: [http://www.aselibrary.ru/digital\\_resources/journal/irr/2005/number\\_5/number\\_5\\_2/number\\_5\\_2316/](http://www.aselibrary.ru/digital_resources/journal/irr/2005/number_5/number_5_2/number_5_2316/) (дата звернення: 13.01.2019).
5. Кузьмін О.Є., Георгіаді Н.Г. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства : монографія. Львів : Львівська політехніка, 2006. 368 с.
6. Kwilinski A. Mechanism for assessing the competitiveness of an industrial enterprise in the information economy. *Research Papers in Economics and Finance*. 2018. № 3(1). P. 7–16.
7. Kwilinski A. Mechanism of modernization of industrial sphere of industrial enterprise in accordance with requirements of the information economy. *Marketing and Management of Innovations*. 2018. № 4. С. 116–128.
8. International Federation of Robotics. URL: <https://ifr.org/free-downloads/> (дата звернення: 03.01.2019).
9. Автоматизация бизнес-процессов как необходимое условие эффективности компании. 2017. URL: <https://www.kp.ru/guide/avtomatizatsija-biznesa.html> (дата звернення: 15.01.2019).
10. Лідери світового ринку ERP-систем. URL: <https://www.panorama-consulting.com/resource-center/erp-industry-reports/panoramamas-2018-erp-report/> (дата звернення: 18.01.2019).
11. Аналіз ринків. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Аналитика\\_TAdviser](http://www.tadviser.ru/index.php/Аналитика_TAdviser) (дата звернення: 17.01.2019).

Квилинский О. С.

Европейский университет, г. Киев

## АВТОМАТИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

### Резюме

В статье определены причины низкой автоматизации управления предприятием, акцентировано внимание на недостаточности финансового обеспечения этого процесса. Исследовано соотношение средств, расходуемых предприятиями на услуги и оборудование по автоматизации, и определен ориентировочный объем бюджета, который готовы тратить предприятия для формирования системы автоматизации подсистемы управления. Сделан вывод, для решения каких стратегических задач важна автоматизация управления (создание полной картины функционирования предприятия, построение управленческой вертикали, снижение себестоимости и контроль расходов). Акцентировано внимание на разработке перспективных направлений автоматизации управления, которые будут способствовать повышению гибкости и адаптивности предприятия к требованиям рынка.

**Ключевые слова:** автоматизация, предприятие, управление, программное обеспечение, процесс, требования, рынок.

Kvilinski A. S.

European University, Kyiv

## CONTROL AUTOMATION IN INDUSTRY ENTERPRISES: PROBLEMS AND PROSPECTS

### Summary

The article identifies the reasons for the low automation of enterprise management, focuses attention on the insufficiency of financial support for this process. The ratio of funds spent by enterprises on services and equipment for automation has been investigated, and an oriented budget volume has been determined that enterprises are willing to spend to form an automation system for a management subsystem. The conclusion is made to decide which strategic tasks management automation is important (creating a complete picture of the functioning of an enterprise, building a management vertical, reducing costs and controlling costs). Attention is focused on the development of promising areas of management automation, which will help increase the flexibility and adaptability of the enterprise to the requirements of the market.

**Keywords:** automation, enterprise, management, software, process, requirements, market.

---

УДК 339.138

Кислюк Л. В.

Луганський національний аграрний університет

## СОЦІАЛЬНИЙ МЕДІА-МАРКЕТИНГ У ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто соціальний медіа-маркетинг у діяльності аграрних підприємств. Досліджено стан репрезентації у соціальних мережах найбільших аграрних компаній. Встановлено наявність у соціальних мережах 29,83% агропідприємств, відсутність 70,17% компаній. Проаналізовано комунікативну активність найбільших виробників та експортерів аграрної продукції України. Визначено показники їхньої присутності в популярній в Україні соціальній мережі "Facebook", а також їх інтегральні індикатори.

**Ключові слова:** соціальний медіа-маркетинг, маркетинг, соціальні мережі, показник комунікативної активності, маркетинг у діяльності аграрних підприємств.

**Постановка проблеми.** Складність та нестабільність маркетингового середовища вітчизняних підприємств, мінливість кон'юнктури світового ринку змушують підприємців шукати нові сфери та перспективні напрями розвитку діяльності не лише на національному, але й на міжнародних ринках. Нині посилюється значущість цифрового маркетингу під час реалізації перспективних світових проектів за рахунок активізації та раціоналізації діяльності вітчизняних підприємств на зарубіжних ринках [1].

З розвитком інформаційних технологій все більшої актуальності набувають соціальні медіа. Ведення бізнесу з використанням можливостей соціальних мереж дає змогу залучити значну кількість покупців, підвищивши прибуток компанії. У соціальних мережах існує можливість оперативно ділитися своїми враженнями. Понад 80% українських інтернет-користувачів використовують

соціальні мережі, вже важко уявити життя без них, тому маркетинг переорієнтовується на соціальні медіа. Маркетинг у соціальних мережах – це, безумовно, цікавий та модний напрям маркетингу. Проте, незважаючи на великий досвід просування світових брендів у соціальних медіа, далеко не всі компанії знають, як правильно це робити, тому не використовують всю повноту інструментів, з якими можна й треба працювати в соціальних мережах. Саме тому досліджувана тема актуальна, адже аналізування характерних особливостей маркетингової діяльності в соціальних мережах допоможе маркетологам приймати обґрунтовані рішення щодо реалізації чи відмови від здійснення такої політики, підвищувати її ефективність загалом [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні питання застосування соціального медіа-маркетингу досліджували такі



вчені, як Н.І. Алдохіна, Р.Я. Баран, Дж. Бергоф [5], І.О. Башинська [10], І.Р. Греськів [2], Т.М. Гнатюк [14], О.Ф. Грищенко, С.М. Ілляшенко [9], К. Кабочан [7], О.І. Комаріст [13], С. Мур [6], А.Д. Нешева [12], Р. Радіцейн [8], М.Й. Романчукевич, С.Б. Романишин, Н.Л. Савицька [15], М. Стелзнер [3], О.О. Суровцев [11], Н. Холліс [4].

Зокрема, С.Б. Романишин та І.Р. Греськів розглянули особливості використання, значення та тенденції розвитку маркетингу в соціальних мережах, що сьогодні стає дедалі популярнішим завдяки оперативності, невисокій ціні, цільовому характеру, високому ступеню довіри тощо згідно з результатами опитування маркетологів розвинених країн щодо використання ними такого маркетингу. Автори представили модель використання соціальних мереж у маркетинговій діяльності, виділили види бізнесу й галузі діяльності, в яких вони є найпоширенішими, а також розкрили ключові підходи до маркетингу в соціальних мережах [2].

Науковець О.Ф. Грищенко дослідив наявні підходи до трактування сутності поняття «соціальний медіа-маркетинг». Розглянуто основні тенденції використання соціального медіа-маркетингу як складової маркетингової стратегії підприємства [12].

І.О. Башинська розкрила сутність маркетингових комунікацій у соціальних медіа, визначила основні напрями маркетингової діяльності у соціальних мережах, окреслила особливості здійснення комунікаційних заходів у мережевих спільнотах [10].

Н.І. Алдохіна, О.І. Комаріст проаналізували підходи до визначення внутрішнього маркетингу від періоду його зародження, сформулювали недоліки визначення змісту цього поняття, обґрунтували важливу роль внутрішніх комунікацій для підвищення ефективності внутрішнього маркетингу та діяльності підприємства. Серед інструментів внутрішніх комунікацій, переваги яких на багатьох підприємствах не використовуються повністю, названо такий засіб, як соціальні мережі. На основі аналізу досвіду використання соціальних мереж у внутрішніх комунікаціях підприємств виявлені їх переваги та загрози. Узагальнено практичні рекомендації щодо створення та підтримки соціальних мереж на підприємствах, завдяки яким можна отримати довготривалий ефект [13].

Н.Л. Савицька розкрила теоретико-методичні засади здійснення маркетингової діяльності підприємств роздрібною торгівлі в соціальних мережах у стратегічному й тактичному аспектах. Автором запропоновано трактування терміна маркетингу у соціальних мережах; визначено місце стратегії SMM у загальній маркетинговій стратегії компанії; доведено, що вона є логічним продовженням функціональних стратегій маркетингу та може розглядатись як елемент комунікаційної стратегії [15].

О.О. Суровцев з'ясував особливості соціального медіа-маркетингу як інноваційної комунікації підприємств під час виходу на зовнішні ринки. Подано визначення понять «комунікація» та «комунікація в системі міжнародних відносин». Автором виокремлено суб'єкти та об'єкти комунікації в системі міжнародних відносин, соціальні мережі як складники маркетингових комунікацій підприємства, з'ясовано властивості соціальних мереж, обґрунтовано соціалізацію та інтелектуалізацію бізнесу, виявлено, що соці-

альні мережі стали основним комунікаційним інструментом мережевого суспільства та особливо активно використовуються в системі маркетингових комунікацій [11].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз наукових праць та результатів наукових досліджень науковців показав, що протягом останніх років маркетингова діяльність у соціальних мережах стала одним з найуспішніших способів привернення уваги до підприємства, продукції, що рекламується, залучення більшої кількості споживачів. Проте досі ще не досліджувалась комунікативна активність найбільших виробників та експортерів аграрної продукції України.

**Мета статті** полягає в наданні узагальненої кількісної оцінки комунікативної активності найбільших виробників та експортерів аграрної продукції України в соціальній мережі «Фейсбук».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізу піддавалась поточна інформація з найповнішої бази даних великих агрокомпаній країни [16]. Ми проаналізували 114 аграрних підприємств України, що є найбільшими гравцями аграрного ринку щодо присутності у соціальних мережах. Встановлено наявність у соціальних мережах 29,83% агропідприємств, відсутність 70,17% компаній.

На рис. 1 відображено стан присутності у соціальних мережах найбільших аграрних підприємств. Як бачимо, аналізовані аграрні підприємства найбільше користуються соціальною мережею «Facebook», що становить 36,75%, друге місце посідає «YouTube», маючи 17,65%, третє – «Twitter», маючи 14,71%, четверте – «Instagram», маючи 13,24%, п'яте – «Google+», маючи 13,24%, шосте – «LinkedIn», маючи 2,94%, останнє – «Telegram», маючи 1,47%.

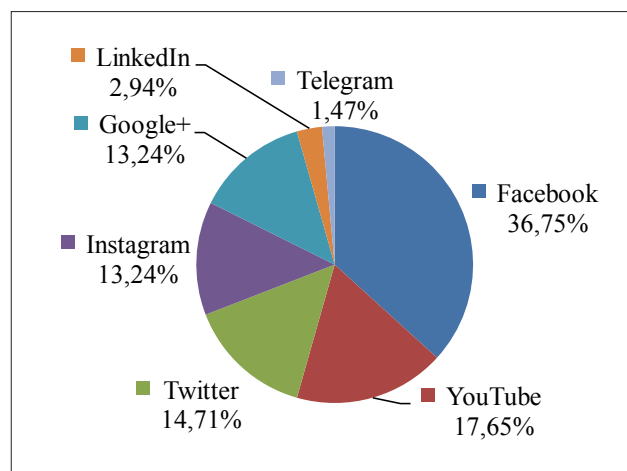


Рис. 1. Використання соціальних мереж аграрними підприємствами України

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

Наведені дані загалом збігаються з переліком (хоча не у відсотковому відношенні) найпопулярніших в Україні соціальних мереж згідно з інтернет-трафіком: «Facebook» має 45,21%, «Twitter» – 22,14%, «Pinterest» – 16,68%, «YouTube» – 6,85%, «VKontakte» – 3,62%, «Instagram» – 2,39% [17]. За іншим критерієм, а саме відвідуванням сайтів, у грудні 2018 року трійку лідерів склали «Google», «YouTube», «Facebook» [18].

Таблиця 1

## Комунікаційні індикатори соціальної мережі "Facebook"

№	Індикатор	Кількість балів
1	Наявність посилань на сайт	1
2	Е-мейл	1
3	Messenger	1
4	Фото	1
5	Чат	1
6	Відгуки	
	до 50	0,5
	більше 100	1
7	Відео	
	завантажене протягом останніх 3 місяців	1
	завантажене протягом останніх 3 місяців	0,5
8	завантажене протягом останніх 6-12 місяців або відсутність	0
	Публікації	
	протягом останнього тижня	1
9	протягом останнього місяця	0,5
	протягом останніх 212 місяців	0
9	Наявність реклами	1

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

Таблиця 2

## Показники комунікативної активності найбільших виробників та експортерів аграрної продукції України для "Facebook"

№	Підприємство	Наявність посилань на сайт	Е-мейл	Messenger/чат	Фото	Відгуки	Відео	Публікації	Реклама	Всього балів
1	ПАТ «Миронівський Хлібопродукт»	1	1	1	1	1	1	1	1	8
2	Група компаній "UkrLandFarming"	1	1	1	1	0	1	1	1	7
3	Агрохолдинг «Мрія»	1	1	1	1	0	1	1	1	7
4	Група компаній «Ерідон»	1	1	1	1	1	1	1	0	7
5	ТОВ «Астарт-Київ»	1	1	1	1	0	1	1	0	6
6	ПАП «Агропродсервіс»	1	1	1	1	0	1	1	0	6
7	Агрохолдинг «ІМК»	1	1	1	1	0	1	1	0	6
8	Компанія "AgroGeneration"	1	1	1	1	0,5	0	1	0	5,5
9	Компанія «ТАС АГРО»	1	1	1	1	0	0,5	1	0	5,5
10	ТОВ СП «НІБУЛОН»	1	1	1	1	0	0,5	1	0	5,5
11	Агропромисловий холдинг «РОСТОК-ХОЛДИНГ»	1	1	1	1	0	1	0,5	0	5,5
12	Група компаній «Нива Переяславщини»	1	1	1	1	0	1	0,5	0	5,5
13	Агрохолдинг "HarvEast"	1	1	1/чат	1	0	0,5	1	0	5,5
14	Компанія "Dnipro Agro Group"	1	1	1	1	0	0,5	1	0	5,5
15	ПП «Західний Буг»	1	1	1	1	0,5	0,5	0,5	0	5,5
16	Група «Кусто Агро»	1	1	1	1	0	0,5	1	0	5,5
17	ТОВ «Земля і Воля»	1	1	1	1	0,5	0	0,5	0	5
18	Агропромислова група «Арніка»	1	1	1	1	0	1	0	0	5
19	Компанія "Agromino"	1	1	1	1	0,5	0,5	0	0	5
20	ТОВ «СП «Південна Аграрно-Експортна Компанія»»	1	1	1	1	0,5	0	0	0	4,5
21	Група компаній "Agrofusion"	1	1	1	1	0,5	0	0	0	4,5
22	Компанія «УКРПРОМІНВЕСТ-АГРО»	1	1	1	1	0	0	0	0	4
23	ТОВ «Мілкіленд-Україна»	1	1	1	1	0	0	0	0	4
24	ПП «Кернел»	0	0	1/чат	1	0	1	1	0	4
25	СГ «Оскар»	1	0	1	1	0	0,5	0	0	3,5

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

«Оскар» (3,5). Розрив між лідером та аутсайдером виявився досить помітним, адже становить майже 3 рази. До групи успішно представлених у соціальних мережах (6–7 балів з 8) можуть також бути віднесені група компаній «UkrLandFarming», агрохолдинг «Мрія», група компаній «Ерідон», ТОВ «Астарта-Київ», ПАП «Агропродсервіс», Агрохолдинг «ІМК», Компанія «AgroGeneration».

**Висновки.** Сучасні форми маркетингової діяльності застосовують лише 30% найбільших аграрних підприємств України, попри те, що вони мають належні матеріальні та кадрові ресурси

для цього. При цьому повноцінно представлені у соціальних мережах лише 28% підприємств лідуючої групи, або 6% загальної кількості найбільших виробників та експортерів аграрної продукції України. Такий стан речей може бути пояснений орієнтацією цих підприємств на поставки продукції великими партіями на зовнішні ринки на рівні В2В. Однак, зрештою, можемо побачити, що експлуатація фактично архаїчної економічної основи української держави, а саме земельної ренти, здійснюється далеко не найсучаснішими технологічними шляхами, принаймні в маркетинговій сфері на рівні В2С.

### Список використаних джерел:

1. Ковальчук С.В., Ковінько О.М., Лісовський І.В. Роль цифрового маркетингу в активізації міжнародної бізнес-діяльності підприємств. *Маркетинг і цифрові технології*. 2018. Т. 2. № 1. С. 55–73.
2. Романишин С.Б., Гресків І.Р. Особливості маркетингової діяльності в соціальних мережах. *Вісник Національного університету «Львівська Політехніка»*. 2015. № 819. С. 183–188.
3. Stelzner M. Social Media Marketing Industry Report. How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses. *Social media examiner*. 2012. 42 p.
4. Hollis N. Social Media: Fans and Followers Are an “End”, Not a “Means”. Millward Brown: Point of View. URL: <http://www.millwardbrown.com/Insights/PointsOfView/Default.aspx>. (дата звернення: 20.02.2019).
5. Bernoff J. The POST Method: A systematic approach to social strategy. URL: <http://forrester.typepad.com/groundswell/2007/12/the-post-method.html>. (дата звернення: 20.02.2019).
6. Moore S. 9 Metrics to Measure Social Media Marketing Success. URL: <http://www.evergreensearch.com/9-metrics-to-measure-social-media-marketing-success>. (дата звернення: 22.02.2019).
7. Cabochan K. Social Media Metrics That Matter. *Social Media Today*. URL: <http://socialmediatoday.com/karen-cabochan/1248051/social-media-metrics-matter>. (дата звернення: 18.02.2019).
8. Radicein R. Social Media Metrics: Track Your Way to Success. *Social Solutions Collective*. URL: <http://socialsolutionscollective.com/social-media-metrics-success>. (дата звернення: 22.02.2019).
9. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. Т. 2. № 4. С. 64–74.
10. Башинська І.О. Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2012. Вип. 9 (34). Ч. 1. С. 36–41.
11. Суровцев О.О. Соціальний медіа-маркетинг як маркетингова комунікація підприємств під час виходу на зовнішні ринки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип. 9. С. 145–148.
12. Грищенко О.Ф., Нешева А.Д. Соціальний медіа-маркетинг як інструмент просування продукту підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 4. С. 86–98.
13. Алдохіна Н.І., Комаріст О.І. Використання соціальних мереж для удосконалення системи внутрішнього маркетингу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2017. Вип. 1 (49). Т. 1. С. 110–118.
14. Баран Р.Я., Романчукевич М.Й., Гнатюк Т.М. Новітні інструменти інтернет-маркетингу. *Економіка Крима*. 2010. № 4 (33). С. 328–331.
15. Савицька Н.Л. Маркетинг у соціальних мережах: стратегії та інструменти на ринку В2С. *Маркетинг і цифрові технології*. 2017. Т. 1. № 1. С. 20–33.
16. Top 100 латифундистів України. URL: <https://latifundist.com/rating/top100#174>. (дата звернення: 22.02.2019).
17. Stat Counter Global Stats. Social Media Stats in Ukraine. December 2018. URL: <http://gs.statcounter.com/social-media-stats/all/ukraine>. (дата звернення: 22.02.2019).
18. Kantar TNS. Рейтинг популярних сайтів та додатків за грудень 2018. URL: <https://tns-ua.com/news/rejting-populyarnih-saytiv-ta-dodatktiv-za-gruden-2018>. (дата звернення: 22.02.2019).

**Кислюк Л. В.**

Луганський національний аграрний університет

## СОЦИАЛЬНЫЙ МЕДИА-МАРКЕТИНГ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### Резюме

В статье рассмотрен социальный медиа-маркетинг в деятельности аграрных предприятий. Исследовано состояние репрезентации в социальных сетях крупнейших аграрных компаний. Установлено наличие в социальных сетях 29,83% агропредприятий, отсутствие 70,17% компаний. Проанализирована коммуникативная активность крупнейших производителей и экспортеров аграрной продукции Украины. Определены показатели их присутствия в популярной в Украине социальной сети “Facebook”, а также вычислены их интегральные индикаторы.

**Ключевые слова:** социальный медиа-маркетинг, маркетинг, социальные сети, показатель коммуникативной активности, маркетинг в деятельности аграрных предприятий.

**Kysliuk L. V.**

Luhansk National Agrarian University

## SOCIAL MEDIA-MARKETING IN ACTIVITY AGRICULTURAL ENTERPRISES

### Summary

The social media-marketing in the activity of agrarian enterprises had been considered. The condition of the representation of the largest agricultural enterprises in the social networks has been investigated. There is established presence in social networks 29.83% of agribusinesses, 70.17% absent. The communicative activity of the largest producers and exporters of agrarian products of Ukraine has been analyzed. The indicators of their presence in the most popular in Ukraine social network of Facebook determined and their integral indicators had been calculated.

**Keywords:** social media-marketing, marketing, social networks, indicator of communicative activity, marketing of agrarian enterprises.

УДК 005.21:330.341.1:334

**Мельник Ю. М.**

**Сагер Л. Ю.**

**Сигида Л. О.**

Сумський державний університет

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ<sup>1</sup>

У статті запропоновано способи комерціалізації відповідно до наявних форм інноваційної продукції, такі як комерціалізація нульового рівня, комерціалізація першого рівня, подвійна комерціалізація. Так, об'єктом комерціалізації нульового рівня є ідея (задум) інновації, яку автор одразу передає третім особам за винагороду, завдяки чому отримує прибуток. Комерціалізація першого рівня передбачає використання власних інноваційних розробок, тобто результатів інноваційної діяльності, ідей інновацій, у власній господарській діяльності. Подвійна комерціалізація передбачає одночасно завершення першого рівня комерціалізації та початок вторинного використання результатів інноваційної діяльності задля представлення нового інноваційного товару. Запропоновано набір стратегічних альтернатив комерціалізації інноваційної продукції. Визначено, що до чинників, які визначають особливості стратегій комерціалізації інноваційної продукції, належать тип інноваційної продукції, специфіка ринку, особливості суб'єкта господарювання, вид цільової аудиторії, вид очікуваного ефекту від комерціалізації, результат інноваційної діяльності.

**Ключові слова:** комерціалізація, стратегії, інновації, інноваційна продукція, стратегічні альтернативи.

**Постановка проблеми.** Інновації та інноваційна діяльність є важливим та ефективним інструментом конкурентної боротьби для багатьох підприємств в умовах перенасичення ринку та постійної зміни запитів споживачів. При цьому інноваційна діяльність є дуже складною та ризикованою, а також потребує детального контролю, зокрема щодо перетворення результатів інтелектуальної діяльності на товар та його подальшої реалізації. Саме це є основою комерціалізації та стає важливим фактором зростання прибутковості, ринкової вартості та конкурентоспроможності підприємств.

У конкурентній боротьбі перемагають ті підприємства, які зуміли швидше та ефективніше адаптувати свою стратегію розвитку до особливостей зовнішнього середовища, досягнувши успіхів у комерціалізації інновацій, тому формування стратегії комерціалізації результатів інноваційної діяльності для суб'єктів господарювання є одним з основних факторів, що забезпечує їхнє ефективне функціонування в умовах глобальної конкуренції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями проблематики процесів комерціалізації, зокрема дослідженням сутності, методів, механізму комерціалізації інноваційної продукції, займалися такі вчені, як М.П. Бутко [2],

О.В. Зубко [3], А.В. Карпенко, Ю.С. Кононенко [4], С.М. Кирик [5], Ю.В. Ковтуненко [6], О.Є. Кузьмін [7], Р.С. Косцик [7–10], О.М. Олефіренко [11], І.К. Шушакова [12].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте недостатньо дослідженим залишається питання формування та вибору стратегій комерціалізації інноваційної продукції.

**Мета статті** полягає у формуванні підходу до визначення стратегій комерціалізації інноваційної продукції.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування стратегії комерціалізації є одним з етапів планування, що в процесі управління відіграє досить значну роль, адже цей процес визначає основні завдання, цілі, можливі витрати на комерціалізацію інноваційної продукції тощо. Важливо забезпечити підхід до ефективного планування з тактичної та стратегічної позицій, тобто забезпечити розроблення та узгодження цілей та завдань, що містяться в коротко- та довгострокових планах, задля синхронізації зусиль усіх підрозділів підприємства для забезпечення досягнення тактичних (оперативних) показників для максимізації результату в довгостроковому періоді.

Формування стратегії комерціалізації інноваційної продукції здебільшого визначається типом інноваційної продукції, а також обумовлене ринковими відносинами, супутнім набором інструментів, методів та технологій.

<sup>1</sup> Робота виконана за рахунок бюджетних коштів МОН України, наданих на виконання науково-дослідної теми «Розроблення механізму комерціалізації інноваційної продукції» (№ ДР 0118U003572)



Оскільки інноваційна продукція може набувати різних форм (від ідеї до промислового обладнання, споживчої продукції або організаційної інновації), це й буде визначати основних суб'єктів та стратегію комерціалізації. Відповідно до цих особливостей пропонуємо розглянути такі три способи комерціалізації:

- 1) комерціалізація нульового рівня;
- 2) комерціалізація першого рівня;
- 3) подвійна комерціалізація.

Комерціалізація нульового рівня є найбільш швидким способом отримання прибутку (рис. 1).

Об'єктом комерціалізації є ідея (задум) інновації, яку автор одразу передає третім особам за винагороду, завдяки чому отримує прибуток. Посередник, який отримав інноваційну ідею, розпочинає процес подвійної комерціалізації.

Комерціалізація першого рівня передбачає використання власних інноваційних розробок, тобто результатів інноваційної діяльності, ідей інновацій, у власній господарській діяльності (рис. 2).

Інноваційна продукція як об'єкт комерціалізації набуває форми процесних або продуктових

інновацій, але також може бути реалізована через передачу прав на ці інновації (повну або часткову).

Процесні інновації – це організаційні поліпшення у виробництві, але без зміни основної продукції та цільової аудиторії задля вдосконалення різних ділянок на підприємстві. Некомерційний ефект виражається в підвищенні ефективності внутрішніх комунікаційних процесів, покращенні умов праці, посиленні інноваційної активності тощо, а комерційний – у збільшенні обсягів виробництва та реалізації виробленої продукції.

Результати інноваційної діяльності, які знайшли своє втілення у виробництві продуктових споживчих інновацій чи інновацій виробничого призначення, інноваційних ресурсів, інноваційних технологій тощо, виводять підприємство на ринок інноваційної продукції, де можна отримати значні прибутки за умови виробництва та просування конкурентної продукції, розширити коло своїх цільових споживачів. Окремо необхідно також виділити шляхи комерціалізації як процесних, так і продуктових інновацій через реалізацію прав на інновації, продаж патентів, технологій, ноу-хау тощо.

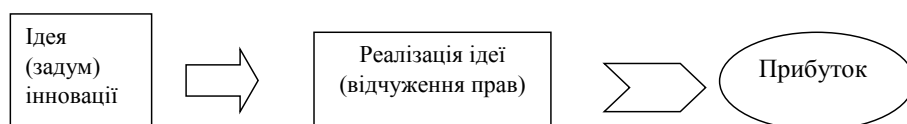


Рис. 1. Комерціалізація нульового рівня

Джерело: сформовано авторами

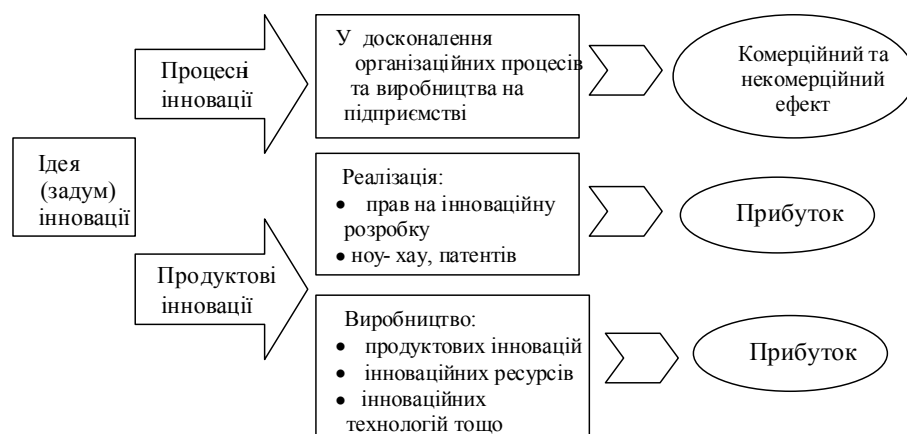


Рис. 2. Комерціалізація першого рівня

Джерело: сформовано авторами

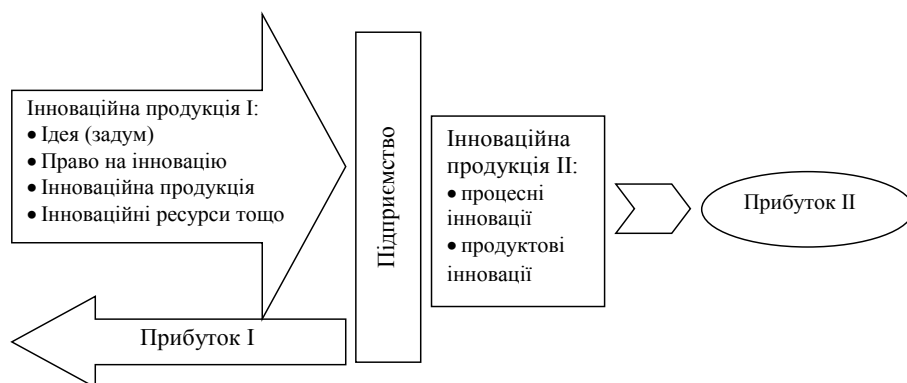


Рис. 3. Подвійна комерціалізація

Джерело: сформовано авторами

Подвійна комерціалізація передбачає одночасно завершення першого рівня комерціалізації та початок вторинного використання результатів інноваційної діяльності задля представлення нового інноваційного товару (рис. 3).

Такий спосіб комерціалізації застосовується, як правило, для товарів з високим рівнем новизни, радикальних інновацій, для розроблення яких використовувалися результати інноваційної діяльності, за які вже було сплачено винагороду, розробник яких завершив первинний процес комерціалізації.

Інноваційна продукція може бути реалізована залежно від форми (матеріальної або нематеріальної), специфіки та сутності інноваційної продукції (продуктова або процесна інновація) на таких ринках, як ринок об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), промисловий ринок, товарний ринок (рис. 4).

У процесі перетворення ідеї на готову продукцію інновація як об'єкт комерціалізації мігрує наскрізним чином через усі три види ринків.

Види інноваційної продукції як об'єкта комерціалізації:

- 1) ринок об'єктів інтелектуальної власності, зокрема інноваційна ідея, результат науково-технічної діяльності, стартап, право власності на інновацію;

- 2) промисловий ринок, зокрема інноваційні техно-

логії, продуктові інновації виробничого призначення, процесні інновації, ресурсні інновації;

3) товарний ринок, зокрема продуктова інновація споживчого призначення (товари, роботи, послуги, способи споживання).

На цій основі ми пропонуємо певний набір стратегічних альтернатив (рис. 5) комерціалізації інноваційної продукції.

Необхідно зазначити, що до чинників, які визначають особливості стратегій комерціалізації інноваційної продукції, доцільно віднести тип інноваційної продукції, специфіку ринку, особливості суб'єкта господарювання, вид цільової аудиторії, вид очікуваного ефекту від комерціалізації, результат інноваційної діяльності тощо. Розглянемо більш детально сутність запропонованих стратегій.

1) Стратегія наукової комерціалізації – це стратегія, орієнтована на комерціалізацію результатів наукової діяльності, продуктом яких є інноваційні ідеї зацікавлених суб'єктів. Цільовою аудиторією можуть бути науково-дослідні організації, венчурні підприємства, інвестори тощо. Стратегічна концепція – це зародження ідей інновацій.

2) Стратегія комерціалізації «відчуження» – це стратегія, що передбачає відчуження прав на інноваційну ідею суб'єктами ринку виробничого призначення. Як правило, це інноваційні розробки науково-технічного характеру, що створюються не для власного використання, а для отримання прибутку шляхом відчуження на промисловому ринку. Стратегічна концепція – це посилення науково-технічного, виробничого, інноваційного потенціалу.

3) Стратегія швидкої комерціалізації – це стратегія, що передбачає комерціалізацію прав на інноваційну розробку, що була створена для потреб власного підприємства, але об'єктивні фактори створили можливість отримання швидкого прибутку завдяки реалізації інтелектуальних інноваційних продуктів іншим суб'єктам. Стратегічна концепція – це поширення інновацій у галузі.

4) Стратегія внутрішньої комерціалізації – це стратегія, що передбачає створення інноваційної ідеї на підприємстві та впровадження її у виробництво або в організаційні процеси, що дає можливість отримати як комерційний, так і некомерційний ефект. Для процесних інновацій використовується стратегія організаційної комерціалізації, мета якої полягає в поліпшенні організаційних та управлінських процесів, покращенні внутрішнього клімату та внутрішніх комунікацій, підвищенні продуктивності праці та поліпшенні умов праці. Для продукто-

вих інновацій стратегія виробничої комерціалізації передбачає впровадження інновацій у власне виробництво. Стратегічна концепція – це підвищення інноваційного потенціалу підприємства.

5) Стратегія дифузної комерціалізації – це стратегія, що передбачає втілення ідеї інновації через процес виробництва в готову продукцію та реалізацію продуктових споживчих інновацій кінцевим споживачам на товарному ринку. Стратегічна концепція – це створення радикальних інновацій, лідерство в галузі.

6) Стратегія глибинної комерціалізації – це стратегія, що передбачає використання інноваційної продукції для створення новітніх прогресивних розробок, які можна реалізувати на міжнародному ринку об'єктів інтелектуальної власності. Стратегічна концепція – це інноваційний прорив (науковий або технологічний).

7) Стратегія розвиваючої комерціалізації – це стратегія, що передбачає створення інноваційної продукції виробничого призначення на основі як матеріальної (ресурси, технологічні лінії тощо), так і нематеріальної (придбані патенти, технології тощо) інноваційної продукції. Така стратегія потребує значних фінансових вкладень, харак-



Рис. 4. Ринковий вектор інноваційної продукції як об'єкта комерціалізації

Джерело: сформовано авторами

		Комерціалізація		
		нульового рівня	першого рівня	подвійна
Ринок	об'єктів інтелектуальної власності	Стратегія наукової комерціалізації	Стратегія швидкої комерціалізації	Стратегія глибинної комерціалізації
	промисловий	Стратегія комерціалізації «відчуження»	Стратегія внутрішньої комерціалізації, а саме організаційної та виробничої комерціалізації	Стратегія розвиваючої комерціалізації
	товарний	Не застосовується	Стратегія дифузної комерціалізації	Конкурентна стратегія комерціалізації

Рис. 5. Стратегічні альтернативи комерціалізації інноваційної продукції

Джерело: сформовано авторами

теризується високим рівнем ризику, але також передбачає отримання високих прибутків (наприклад, венчурний бізнес). Стратегічна концепція – це створення конкурентоспроможної економіки.

8) Конкурентна стратегія комерціалізації – це стратегія, що передбачає використання інноваційної продукції (ідей, ресурсів, виробничих потужностей тощо) для створення інноваційної продукції, розрахованої на масового споживача. Така стратегія може використовуватись як для радикальних інновацій, так і для поліпшуючих, а також характеризується високою конкурентоспроможністю та масовістю охоплення (наприклад, мобільні телефони). Підприємства, які використовують таку стратегію, як правило, слідує за лідером. Стратегічна концепція – це поширення інновацій на масовому ринку, підвищення якості життя.

Загалом процес комерціалізації передбачає формування адекватної стратегії, яка [1]:

- будується в умовах та з урахуванням передбачуваності розвитку подій;
- має бути пов'язана з майбутніми перспективами;

– враховує поетапне розгортання діяльності, наявність проміжних цілей на кожному етапі, а також пов'язує ці етапи й цілі єдиними підставами для прийняття рішень;

– враховує реальну наявність ресурсів та потенційні можливості їх одержання.

**Висновки.** У ході проведеного дослідження сформовано підхід до формування та вибору стратегії комерціалізації. На основі виокремлених способів комерціалізації (нульового, першого та другого рівнів) та видів інноваційної продукції як об'єкта комерціалізації (товарний, промисловий ринки, ринок об'єктів інтелектуальної власності) запропоновано визначати низку стратегічних альтернатив. З огляду на те, що комерціалізація є способом перетворення нового товару з концепції на об'єкт ринкової діяльності, результати дослідження дадуть можливість у подальшому сформулювати відповідні стратегічні дії та інструментарій, що дасть змогу враховувати ступінь впливу різних категорій факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства на результативність визначених заходів у межах вибраної стратегії.

#### Список використаних джерел:

1. Божкова В.В., Мельник Ю.М., Сагер Л.Ю. Стратегічний маркетинг : конспект лекцій. Суми : СумДУ, 2012.
2. Бутко М.П., Попело О.В. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності в умовах поглиблення інтеграційних процесів. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 1. С. 7–20.
3. Зубко О.В. Теоретичні аспекти комерціалізації інновацій в умовах глобалізації. *Будівельна наука в системі забезпечення ефективної роботи будівельної галузі України*. Київ, 2010. С. 2–10.
4. Карпенко А.В., Кононенко Ю.С. Стратегічне значення комерціалізації для інноваційного розвитку національної економіки. *Економіка і організація управління*. 2017. № 1 (25). С. 190–201.
5. Кирик С.М. Вибір оптимальної форми комерціалізації інновації на основі економічного розрахунку. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління*. 2012. № 2 (14). С. 96–102.
6. Ковтуненко Ю.В. Особливості організації процесу комерціалізації інноваційних розробок високотехнологічних підприємств. *Праці Одеського політехнічного університету*. 2012. № 2 (39). С. 313–317.
7. Кузьмін О.Є., Косцик Р.С. Вибір методів комерціалізації інноваційної продукції підприємств. *Економіка та держава*. 2013. № 9. С. 6–8.
8. Косцик Р.С. Форми та методи комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 725 : Проблеми економіки та управління. С. 129–133.
9. Косцик Р.С. Комерціалізація інноваційної продукції машинобудівних підприємств : дис. ... канд. екон. наук. Львів, 2016. 238 с.
10. Косцик Р.С. Комерціалізація інноваційної продукції: сутність, значення та принципи здійснення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 727 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. С. 320–328.
11. Олефіренко О.М. Комерціалізація інновацій як об'єктивний чинник ефективного функціонування промислового підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 5 (05). С. 179–183.
12. Шушакова І.К. Особливості комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2015. Вип. 2. С. 133–141.

**Мельник Ю. Н.**

**Сагер Л. Ю.**

**Сигида Л. А.**

Сумской государственной университет

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЙ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

##### Резюме

В статье предложены способы коммерциализации в соответствии с существующими формами инновационной продукции, такие как коммерциализация нулевого уровня, коммерциализация первого уровня, двойная коммерциализация. Так, объектом коммерциализации нулевого уровня является идея (замысел) инновации, которую автор сразу передает третьим лицам за вознаграждение, благодаря чему получает прибыль. Коммерциализация первого уровня предполагает использование собственных инновационных разработок, то есть результатов инновационной деятельности, идей инноваций, в собственной хозяйственной деятельности. Двойная коммерциализация предусматривает одновременно завершение первого уровня коммерциализации и начало вторичного использования результатов инновационной деятельности с целью представления нового инновационного товара. Предложен набор стратегических альтернатив коммерциализации инновационной продукции. Определено, что к факторам, которые определяют особенности стратегий коммерциализации инновационной продукции, относятся тип инновационной продукции, специфика рынка, особенности субъекта хозяйствования, вид целевой аудитории, вид ожидаемого эффекта от коммерциализации, результат инновационной деятельности.

**Ключевые слова:** коммерциализация, стратегии, инновации, инновационная продукция, стратегические альтернативы.

**Melnyk Yu. M.**  
**Saher L. Yu.**  
**Syhyda L. O.**  
Sumy State University

**THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIES FORMING  
FOR INNOVATIVE PRODUCTS COMMERCIALIZATION**

**Summary**

The article proposes such ways of commercialization in accordance with the existing forms of innovative products: commercialization of the zero level, commercialization of the first level, dual commercialization. Thus, the object of zero level commercialization is the idea of innovation. And the author of the idea sells it immediately to third parties to get profit. Commercialization of the first level involves the use of own innovative developments (results of innovative activity, ideas of innovations) in own economic activity. Dual commercialization involves the simultaneous completion of the first level of commercialization and the beginning of the secondary use of the results of innovation activities in order to present a new innovative product. A set of strategic alternatives for the innovative products commercialization is proposed. Factors which determine the peculiarities of strategies for the innovative products' commercialization are determined. They include innovative products' type, market's specificity, business subject characteristics, target audience nature, type of commercialization effect, and result of innovative activity.

**Keywords:** commercialization, strategies, innovations, innovative products, strategic alternatives.



## РОЗДІЛ 4

# РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.34:332.142

Гречко А. В.

Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

### ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ

У статті висвітлено питання, пов'язані з податковим стимулюванням розвитку регіональних суб'єктів. Обґрунтовано значення такого інструмента фіскального стимулювання для розвитку регіональних суб'єктів господарювання, як податкові пільги, а також визначено їх класифікаційні ознаки. Окреслено низку недоліків та потенційних ризиків, пов'язаних як з особливостями вітчизняної системи, так і зі специфікою фіскального інструмента. Досліджено досвід застосування інструментів стимулювання регіональних суб'єктів господарювання розвинених країн світу через впровадження диференційованих податкових пільг, а також скасування податків для конкретних регіональних суб'єктів або певного регіону. Обґрунтовано, що зменшення надходжень до бюджетів різних рівнів внаслідок надання податкових пільг компенсується.

**Ключові слова:** фіскальне стимулювання, податкові пільги, сталий розвиток, суб'єкти господарювання, податкова політика, система оподаткування.

**Постановка проблеми.** Бурхливий розвиток ключових економік світу супроводжується активною генерацією інновацій, інформатизацією та глобалізацією світової економіки. Однак зворотний ефект виявляється у загрозі надмірної політизації та появі структурних передумов розвитку глобальної рецесії. Відсутність прогнозованості глобальних процесів разом з відсутністю внутрішньої стабільності актуалізують потребу дослідження та побудови таких механізмів стимуляції розвитку ефективної економічної кон'юнктури, які б дали змогу забезпечити стабільність процесів економічного зростання всередині країни разом зі стійкістю до дестабілізуючих факторів глобального економічного середовища. Становище України лише погіршується внаслідок відсутності сильного інституційного поля, що ускладнює вирішення проблем регіональних асиметрій та низки структурних дисфункцій вітчизняної економіки, а також є центральною проблемою її довгострокового розвитку. В таких умовах раціональне використання інструментарію державної фіскальної політики, засноване на побудові системи фіскальних стимулів та мотивацій, сприятиме як розбудові інституціональних структур, так і вирішенню реальних проблем регіонального рівня.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розгляд проблем регіонального розвитку та організації ефективної фіскальної політики широко здійснюється в роботах українських дослідників. Ґрунтовно висвітлені питання визначення основних категорій та понять фіскальної системи, особливостей застосування базових інструментів бюджетної та податкової політики, ключові напрями вирішення проблем наявних регуляторних механізмів, що лежать у площині фіскальних трансформацій. Великий теоретико-методологічний доробок та високу практичну цінність мають роботи таких вчених, як О. Алімов, В. Боголюбов, Б. Болдирев, М. Бутко, Г. Возняк, І. Вахович, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Гончаренко, Б. Данилишин, М. Долішній, В. Дем'янишин, Ю. Іванов, І. Заверуха, Г. Калетнік, А. Крисоватий, В. Осецький, В. Опарін, В. Пила, А. Садовенко, І. Усков, Л. Чернюк, О. Шишко.

Податкове стимулювання за рахунок надання податкових пільг в інноваційній сфері задля сприяння сталому розвитку регіонів досліджували Л. Касьянова, О. Марченко, О. Молдован, А. Никифоров, І. Точиліна, Д. Чеберкус та інші науковці.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, попри значну кількість теоретичних напрацювань у цьому напрямі, актуальною залишається потреба дослідження питань побудови ефективної фіскальної системи, спрямованої на поживлення діяльності регіональних суб'єктів, активізацію інвестиційно-інноваційних процесів, а також досягнення сталого розвитку регіонів та країни загалом.

**Мета статті** полягає у визначенні напрямів податкового стимулювання розвитку регіональних суб'єктів. Для досягнення поставленої мети вирішено такі завдання:

- обґрунтовано значення податкових пільг для сталого розвитку регіонів;
- наведено функціональну класифікацію податкових пільг;
- визначено виникнення можливих ризиків під час застосування фіскальних стимулів у вигляді податкових пільг;
- з'ясовано досвід країн світу у сфері застосування податкових пільг щодо суб'єктів, що здійснюють НДДКР.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні одним з ключових напрямів державного регулювання, чий інструментарій дає змогу ефективно мобілізувати активність підприємницького сектору та стимулювати процеси сталого розвитку регіонів та країни загалом, є бюджетно-податкова політика.

Одним із суперечливих елементів державної політики в підтримці підприємництва є податкова політика. Це виражається в тому, що, з одного боку, державою декларується підтримка підприємницької діяльності шляхом запровадження різних режимів оподаткування, а з іншого боку, відсутній реальний механізм їх застосування, зокрема відсутні відстрочки зі сплати податків та податкові канікули для підприємництва. Слід також відзначити той факт, що податкова політика має централізований характер, що мінімізує

можливості державної підтримки на регіональному рівні [3, с. 258].

Якісною характеристикою системи оподаткування в будь-якій державі є гнучкість, що дає змогу виконувати роль регулятора економіки, вибірково та тимчасово знижуючи податкові ставки за окремими податками, зважаючи на те, що податки є не тільки способом формування державних доходів, але й важелем впливу на економічну поведінку суб'єктів господарювання [1, с. 234].

Велике значення для розвитку регіональних суб'єктів господарювання як інструмента фіскального стимулювання мають податкові пільги. Сама природа та економічний зміст податкової пільги передбачає повне або часткове звільнення платника від певних податкових зобов'язань задля стимулювання тих чи інших економічних, інвестиційних, інноваційних або соціальних процесів [9, с. 209]. Різноманітність податкових пільг як фіскального інструмента дає змогу класифікувати їх за широким спектром ознак. Поширеним є такий розподіл податкових пільг відповідно до форми, в якій вони реалізуються: податкова знижка, податковий кредит, зменшення податкової ставки або повне звільнення від сплати податку.

На нашу думку, найбільш змістовною та повною є функціональна класифікація податкових пільг, яка дає змогу оцінити їх як інструмент стимулювання відповідно до сфер, завдань та цілей запровадження такої пільги. Використовуючи цю класифікаційну ознаку, можемо виділити такі види пільг:

1) галузеві пільги, спрямовані на підтримку окремих галузей або секторів економіки в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури чи в рамках державних пріоритетів розвитку; можуть мати як короткостроковий (заходи оперативної підтримки окремих галузей), так і довгостроковий характер (відповідно до пріоритетних напрямів розвитку задля активізації економічної діяльності в стратегічних сферах економіки задля перспективного збільшення податкових надходжень);

2) інвестиційні пільги, орієнтовані на пошук і залучення інвестиційної активності в окремих галузях або країні загалом, реінвестування прибутку, модернізацію виробництва; основними формами надання є інвестиційні знижки, «податкові канікули», спеціальні податкові ставки;

3) інноваційні пільги, спрямовані на стимулювання інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах, найчастіше здійснюються у формі інноваційної податкової знижки або податкового кредиту у вигляді суми вартості сучасного устаткування або проведених НДДКР;

4) екологічні пільги, що застосовуються задля мотивування до вжиття суб'єктами економічної діяльності природоохоронних заходів, впровадження безвідходних та ресурсозберігаючих технологій, використання альтернативних джерел енергії, мінімізації викидів токсичних газів та речовин, загальної екологізації виробництва;

5) соціальні пільги, що реалізуються в контексті виконання соціальної функції держави, фінансування механізмів цінового регулювання, зняття соціальної напруги та забезпечення соціальної справедливості;

Задля формування більш повного та комплексного уявлення про особливості застосування фіскальних стимулів варто розглянути низку недоліків та потенційних ризиків, пов'язаних як з особливостями вітчизняної системи, так і зі специфікою фіскального інструмента:

– слабкість вітчизняного інституційного середовища, що чинить гальмівний вплив на розвиток ринкових структур за рахунок вагомої ролі політичних факторів на стан економічного середовища;

– формалізація системи державних пріоритетів розвитку разом з відсутністю адекватної концепції економічного розвитку, ефективної системи макроекономічного планування;

– відсутність розвинутої податкової культури та культури бізнес-стосунків, що яскраво виявляється в частих випадках приховування оподатковуваних доходів, незаконному лобюванні, корупції;

– неефективна спрямованість пільг, що породжує додаткові вигоди для господарюючого суб'єкта, яких він об'єктивно не потребує (пільгування прибуткових підприємств);

– складність адміністрування, пов'язана з необхідністю організації контролю щодо унеможливлення від випадків шахрайства, помилок та інших потенційних можливостей неправомірного отримання пільги;

– потреба збалансування структури бюджетних надходжень, адже надання пільг автоматично передбачає появу певної суми недоотриманих бюджетних коштів, що водночас потребує їх покриття; крім того, сума потенційних вигод від використання пільги має бути порівняною з вартістю її впровадження;

– порушення основоположних принципів ринкової економіки, що спотворює процес об'єктивного прийняття рішень під впливом адміністративних умов, а не ринкової кон'юнктури.

Однак перераховані недоліки мають переважно застережний характер, тобто за умов організації ефективного процесу планування та реалізації системи податкових пільг можна забезпечити керування процесів розвитку. Прикладом цього може слугувати досвід зарубіжних країн.

Корисна практика склалась у США, де за допомогою надання податкових пільг держава заохочує взаємодію підприємств та вищих навчальних закладів щодо науково-дослідних робіт. Підприємства мають право віднімати зі свого валового доходу вартість переданих університетам апаратури й обладнання на безоплатній основі. Це дало змогу створити на базі вищих навчальних закладів країни мережу потужних науково-дослідних центрів [6, с. 40].

Значну увагу ролі фіскальної політики для стимулювання діяльності регіональних суб'єктів господарювання приділяють у країнах Європейського Союзу, оскільки, по-перше, фіскальна політика не вимагає якогось окремого спеціального апарату управління, а по-друге, фіскальна політика може підпорядковуватися визначеним цілям розвитку окремого регіону, що законодавчо закріплюється у відповідній податковій системі конкретної країни.

У європейських країнах часто використовується інструмент стимулювання регіональних суб'єктів господарювання через застосування диференційованих податкових пільг, а також скасування податків для конкретних суб'єктів або певного регіону. Також податкові пільги часто використовуються щодо суб'єктів господарювання, що задіяні в інноваційній сфері та займаються НДДКР. Наприклад, у таких країнах, як Бельгія, Великобританія, Мальта, Польща, Словенія, Угорщина, Чехія, використовують механізм зменшення бази оподаткування шляхом списання додаткових витрат на НДДКР, які перевищують реальні витрати на них [4, с. 60]. У таких країнах, як Бельгія, Великобританія, Греція та Фінляндія,

застосовують механізм зменшення бази оподаткування шляхом прискореної амортизації капітальних витрат [5, с. 143; 7, с. 56]. В Італії, Іспанії, Нідерландах та Португалії для стимулювання діяльності суб'єктів, зайнятих у НДДКР, застосовують податковий кредит. Для суб'єктів, що здійснюють НДДКР у таких країнах, як Австрія, Ірландія та Франція, застосовують нульові або спеціальні ставки податків на прибуток підприємств. В Бельгії та Нідерландах також знижують ставки податків на заробітну плату робітників, зайнятих у НДДКР [8, с. 94].

Досвід багатьох країн світу доводить, що застосування податкових пільг є більш ефективним стимулом сталого розвитку для інноваційного спрямування економічного розвитку регіонів, ніж надання субсидій, оскільки втрати від надходжень до бюджетів різних рівнів компенсуються за рахунок розширення податкової бази, а також за рахунок:

- підвищення економічної ефективності суб'єктів господарювання, відповідно, покращення їх фінансових результатів, що сприяє збільшенню бази оподаткування та надходжень до бюджету податку на прибуток підприємств;

- збільшення доданої вартості продукції, що розширить базу оподаткування непрямыми податками, зокрема податком на додану вартість, відповідно, надходження цього податку до бюджетів різних рівнів;

- підвищення оплати праці робітників через зростання потреби у висококваліфікованих співробітниках, що збільшить надходження податку на доходи фізичних осіб та внесків на соціальне страхування [2, с. 39].

Отже, практика багатьох розвинених країн світу доводить можливість стимулювання сталого розвитку регіонів через надання податкових пільг суб'єктам господарювання, які здійснюють НДДКР. Таке стимулювання інноваційної діяльності сприяє сталому розвитку, тому Україна повинна імплементувати такий досвід до потреб і можливостей регіонів та цілей сталого розвитку. Чітко спрямована та виважена фіскальна політика з урахуванням детермінант фіскальної децентралізації дасть змогу подолати зростання диференціації соціального, економічного та екологічного розвитку регіонів, а також сприяти сталому розвитку. Це вимагає доопрацювань положень податкового законодавства України з урахуванням податкового стимулювання суб'єктів господарювання регіонів.

Розглядаючи питання впливу податкових пільг, звертаємо увагу на ключовий фактор, що

обумовлює сповільнення розвитку процесів фіскального стимулювання та загалом чинить негативний вплив на потенціал розвитку країни в майбутньому. Такою проблемою є постійно зростаюча частка тіньового сектору економіки, тобто тієї частини економіки, яка перебуває поза увагою держави та контролюючих органів. Така проблема є особливо важливою в контексті розгляду питання фіскальної мотивації, адже процеси тінізації негативно впливають на рівень податкоспроможності окремих регіонів та фіскальні можливості місцевих бюджетів, які є фундаментом самої концепції. Основними причинами тінізації є надмірне податкове навантаження на підприємницькі структури та фонди заробітної плати, що спричиняє повсюдне уникнення сплати податків, незаконну зайнятість, «зарплати в конвертах» та інші незаконні дії, внаслідок яких падає податкоспроможність регіону та ефективність виконання зобов'язань бюджетами різних рівнів. Лише погіршують стан масові процеси міграції трудових ресурсів, грошові доходи іноземного походження яких жодним чином не оподатковуються, до того ж зростають ризики соціального забезпечення цих категорій населення в майбутньому.

**Висновки.** Ключовим податковим елементом фіскального стимулювання є податкова пільга, що є універсальним інструментом мотивування, вплив якого можна якісно варіювати відповідно до кінцевої мети (регіональні, інвестиційні, інноваційні, соціальні або екологічні цілі). Однак їх впровадження має бути узгоджене з деякими ризик-факторами, втіленими в нерозвиненості інституційного середовища, відсутності пріоритетності державного розвитку, низькій бізнес-культурі та важливості ретельного контролю за впровадженням та адмініструванням цих фіскальних інструментів.

Отже, наведені приклади країн світу свідчать про те, що багато уваги приділяється стимулюванню НДДКР суб'єктів господарювання регіонів. Це пояснюється тим, що сталий розвиток базується на інноваційному, екологічно безпечному спрямуванні виробництва. Саме надання податкових пільг, а не субсидіювання суб'єктів регіонів є більш ефективним для досягнення цілей сталого розвитку, що доводить практика багатьох країн світу.

Подальших наукових розвідок вимагають питання застосування податкових пільг як фіскальних стимулів суб'єктів господарювання регіонів щодо екологічних податків.

#### Список використаних джерел:

1. Загребя І. Податкове стимулювання розвитку підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2013. № 24. С. 232–237.
2. Молдован О. Податкові інструменти стимулювання НДДКР корпоративного сектору: світова практика застосування. *Стратегічні пріоритети*. 2013. № 3 (28). С. 38–45.
3. Ротанова Д., Васильєва М., Тарабаєва Н. Налоговое стимулирование предпринимательской деятельности. *Символ науки*. 2016. № 6. С. 257–260.
4. Русак Д. Економічна регіоналізація в країнах ЄС та імплементування позитивного досвіду в концепцію української децентралізації. *Міжнародні відносини. Серія: Економічні науки*. 2015. № 5. С. 54–66.
5. Рябець Н., Тимків І., Дворник І. Імперативи та механізми «нового регіоналізму» в Європейському Союзі в умовах глобальних трансформацій. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економіка*. 2014. Вип. 7. Ч. 1. С. 141–145.
6. Тарангул Л. Оподаткування та регіональний розвиток (теорія і практика) : монографія. Ірпінь : Академія ДПС України, 2003. 286 с.
7. Точиліна І. Досвід податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки. *Наукові праці НДФІ*. 2016. № 3 (76). С. 54–67.
8. Тульчинська С. Перспективи та домінанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України : монографія. Херсон : Вишемирський В.С., 2014. 210 с.
9. Тульчинський Р. Децентралізація як детермінанта становлення нового регіоналізму в Україні. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2017. Т. 22. Вип. 12 (65). С. 208–211.



Гречко А. В.

Национальный технический университет Украины  
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

## НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ

### Резюме

В статье освещены вопросы, связанные с налоговым стимулированием развития региональных субъектов. Обосновано значение такого инструмента фискального стимулирования для развития региональных субъектов хозяйствования, как налоговые льготы, а также определены их классификационные признаки. Определен ряд недостатков и потенциальных рисков, связанных как с особенностями отечественной системы, так и со спецификой фискального инструмента. Исследован опыт применения инструментов стимулирования региональных субъектов хозяйствования развитых стран мира через внедрение дифференцированных налоговых льгот, а также отмену налогов для конкретных региональных субъектов или определенного региона. Обосновано, что уменьшение поступлений в бюджеты различных уровней вследствие предоставления налоговых льгот компенсируется.

**Ключевые слова:** фискальное стимулирование, налоговые льготы, устойчивое развитие, субъекты хозяйствования, налоговая политика, система налогообложения.

Hrechko A. V.

National Technical University of Ukraine  
“Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute”

## TAXING IMPROVEMENT OF REGIONAL SUBJECTS DEVELOPMENT

### Summary

The article deals with issues related to tax incentives for the development of regional actors. The importance of such a tool of fiscal stimulation for the development of regional business entities as tax privileges is substantiated and their classification characteristics are determined. There are a number of shortcomings and potential risks connected with the features of the domestic system and the specifics of the fiscal instrument. The experience of using incentive instruments of regional economic entities in developed countries of the world through the introduction of differentiated tax breaks, as well as tax cancellation for specific regional actors or a specific region, has been researched. It is substantiated that reduction of receipts to budgets of different levels in the result of granting of tax privileges is compensated.

**Keywords:** fiscal stimulus, tax privileges, sustainable development, business entities, tax policy, taxation system.

---

УДК 332.1

Моргачов І. В.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ НАУКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто особливості сучасного розвитку регіональних наукових організацій. Виявлено властивість збереження інертності структурних показників регіональних наукових організацій. Зниження результатів їх діяльності та кількості працівників свідчить про тренд загального погіршення стану досліджуваних суб'єктів господарювання. Такий тренд є результатом загальної деіндустріалізації національного господарства. В жодному регіоні не відбулося збільшення кількості відповідних організацій. Приділено увагу такому негативному явищу, як припинення публікацій даних щодо основних результатів діяльності наукових організацій з 2016 року у статистичних збірниках. Виявлено тенденцію концентрації останніх у великих промислових містах (регіонах). Акцентовано увагу на тому, що для працівників цих суб'єктів господарювання така властивість проявляється більшою мірою.

**Ключові слова:** регіональні наукові організації, наукові працівники, валовий регіональний продукт, інертність структурних показників, деіндустріалізація, працівники, задіяні у виконанні наукових досліджень та розробок, регіональна інноваційна інфраструктура.

**Постановка проблеми.** Наукові організації є важливим елементом інфраструктурного забезпечення регіональної інноваційної діяльності, від успішності якої залежить соціально-економічний розвиток в регіонах. В таких умовах дослідження властивостей наукових організацій, тенденцій їх розвитку та відповідних чинників впливу було та залишається актуальним.

Відкритим питанням є часова зміна таких властивостей регіональних наукових організацій, як інертність та гнучкість, взаємозв'язок та про-

тирччя таких властивостей (особливо у сучасних умовах). До того ж динаміка сукупності багатьох параметрів регіональних наукових організацій дає змогу визначити загальну тенденцію їх розвитку.

Регіональні наукові організації є своєрідним індикатором подальшого розвитку промисловості країни, отже, економічного розвитку національного господарства та економіки регіонів. Якщо формується довгостроковий тренд на погіршення сукупності показників досліджуваних організацій, то слід очікувати проявів деіндустріаліза-



ції країни, однак в окремих регіонах відповідні тренди та прояви можуть суттєво різнитися.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Огляд літератури [1–7] дає змогу визначити наявність суттєвих розробок тематики наукової та інноваційної діяльності. Зокрема, проблеми інфраструктурного забезпечення інноваційних процесів на регіональному рівні складні та багатопланові. Значна частина цих проблем ретельно вивчена в наукових працях таких вчених, як О.І. Амоша, Є.А. Бельтюков, О.С. Богма, Т.М. Боголіб, І.Р. Бузько, Ю.В. Великий, Р.А. Галгаш, Ю.В. Генералова, В.М. Гончаров, С.Д. Іл'єнкова, С.М. Ілляшенко, М.А. Йохна, В.І. Отенко, А.В. Савчук, І.М. Тесленок, Р.А. Фатхудинов, Л.І. Федулова, Н.І. Чухрай.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У джерелі [6] щодо наукових організацій за 2000–2013 роки виділено властивість інертності багатьох показників досліджуваних суб'єктів господарювання. Відзначено вплив ВВП країни на їх фінансово-економічні показники, зокрема констатовано погіршення економічних показників наукових організацій у 2009 році, що пов'язане з наслідками світової фінансової кризи. До того ж відзначалося зростання ролі вищих навчальних закладів у структурі наукових організацій.

Сукупність сучасних чинників створює умови для наукових організацій в регіонах, що є відносно новими для досліджуваних суб'єктів господарювання. Особливо знаковим для розвитку досліджуваних суб'єктів господарювання міг стати 2014 рік. Зміна чинників розвитку та тенденцій наукових організацій в регіонах країни після 2014 року є актуальним напрямом сучасних досліджень.

**Мета статті** полягає в дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, чинників розвитку та сучасних тенденцій регіональних наукових організацій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглядаючи розвиток вітчизняних наукових організацій загалом в країні, можемо виділити дві групи кількісних показників, таких як структурні та абсолютні показники. Динаміка останніх свідчить про загальне погіршення стану наукових організацій. З 2014 року відповідне погіршення лише прискорилось.

Виділимо окремо такі показники, як кількість наукових організацій, обсяг наукових та науково-технічних робіт у грошовому вимірі, кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт,

кількість друківаних робіт, кількість отриманих охоронних документів на права інтелектуальної власності (рис. 1–5).

До того ж з 2014 року витрати наукових організацій перевищили обсяг наукових та науково-технічних робіт у грошовому вимірі (рис. 2). Тенденція загального погіршення стану наукових організацій в Україні є передумовою деіндустріалізації країни.

Негативним явищем щодо дослідження наукових організацій в Україні є те, що з 2016 року у статистичних збірниках зупинена публікація даних стосовно основних результатів діяльності відповідних суб'єктів, а саме стосовно обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт у грошовому вимірі, кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт, кількості друківаних робіт, кількості отриманих охоронних документів на права інтелектуальної власності. З 2016 року публікуються дані щодо несуттєвих показників діяльності наукових організацій в Україні, що не дають змогу отримати повне уявлення про їх стан.

Якщо розглядати динаміку структурних показників, а саме структуру організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи за секторами науки; структуру вартісного обсягу наукових та науково-технічних робіт за видами робіт; структуру фінансування наукових та науково-технічних робіт наукових організацій за секторами діяльності; структуру вартісного обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт наукових організацій за секторами діяльності; структуру внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи за секторами діяльності; структуру кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт науковими організаціями за секторами діяльності; структуру друківаних робіт за секторами діяльності; структуру отриманих охоронних документів на права інтелектуальної власності за секторами діяльності, то можна відзначити збереження властивості інертності наукових організацій після 2014 року. Якщо структурні зміни й були, то вони були несуттєвими.

Для прикладу наведемо динаміку деяких структурних показників (рис. 6, 7).

Розподіл за регіонами України організацій, які здійснювали наукові дослідження та розробки, є нерівномірним. У 2017 році близько 30% цих організацій було сконцентровано в Києві, 15% – у Харкові, 7% – у Львові, 6% – у Дніпрі, 5% – у Одесі, 3% – у Запоріжжі. За іншими регіонами

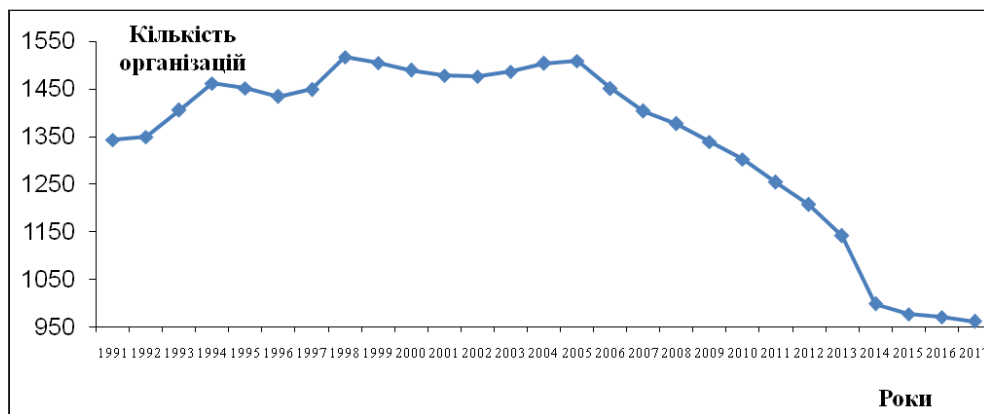


Рис. 1. Динаміка кількості організацій в Україні, які виконували наукові дослідження

Джерело: сформовано автором на основі джерела [9]



Рис. 2. Динаміка показників наукових організацій у фактичних цінах

Джерело: сформовано автором на основі джерел [10; 11]

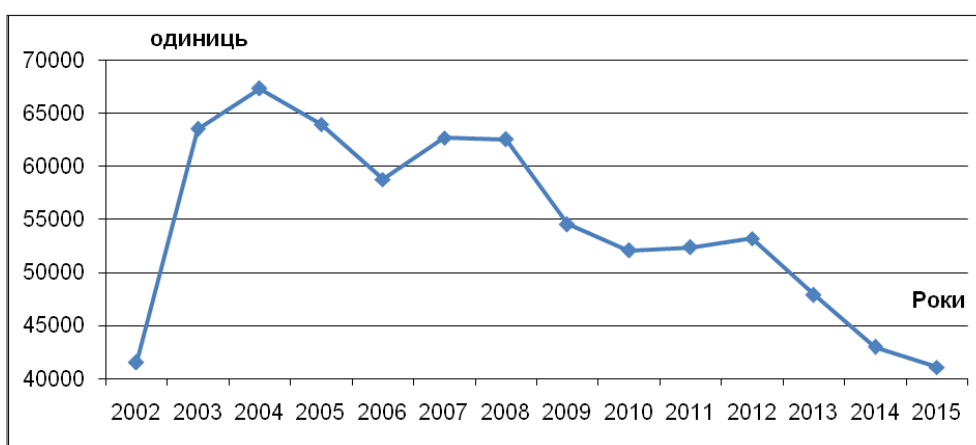


Рис. 3. Динаміка кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт

Джерело: сформовано автором на основі джерел [10; 11]

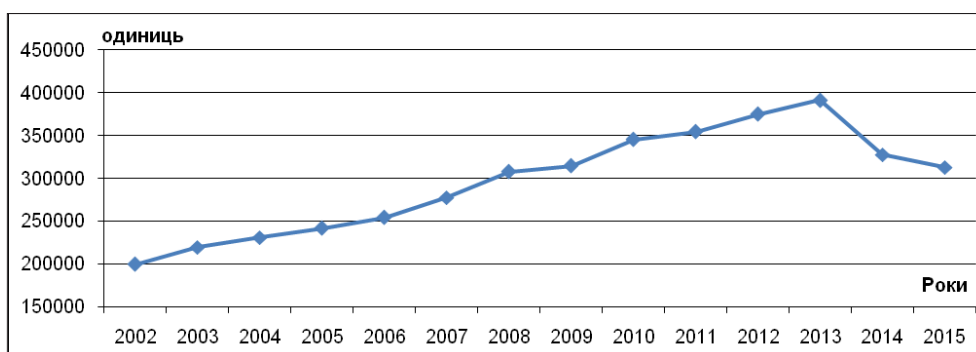


Рис. 4. Динаміка друкованих робіт наукових організацій

Джерело: сформовано автором на основі джерел [10; 11]

питома вага складає в середньому 1–2%. Можна констатувати концентрацію наукових організацій у промислових містах (регіонах).

Однак у 2017 році порівняно з 2010 роком в цих же регіонах відбулося найбільше скорочення їх кількості. Наприклад, у Харкові зменшення становило 49 наукових організацій, Києві – 39, Дніпрі – 24, Одесі – 11. Окремо слід виділити Луганську й Донецьку області, де зменшення становило 26 і 47 організацій відповідно. В деяких регіонах зменшення кількості наукових організацій взагалі не відбулося, наприклад Житомирській та Кіровоградській областях. На жаль, в

жодному регіоні не відбулося збільшення кількості відповідних організацій.

Якщо розглядати зменшення кількості наукових організацій як результат загальної тенденції деіндустріалізації країни, то можна констатувати вплив цієї тенденції також на регіональний розвиток наукових організацій. Чим вище був рівень докризового розвитку інфраструктури в промисловому регіоні, тим вище рівень його депресивності в умовах кризи та деіндустріалізації внаслідок вивільнення значної кількості чинників виробництва, а саме працівників, площ, потужностей, обладнання.

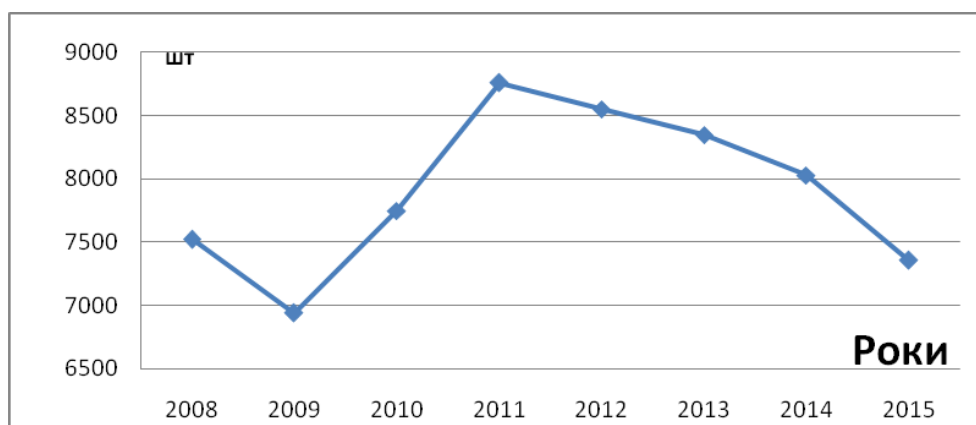


Рис. 5. Динаміка кількості отриманих охоронних документів на права інтелектуальної власності

Джерело: сформовано автором на основі джерел [10; 11]

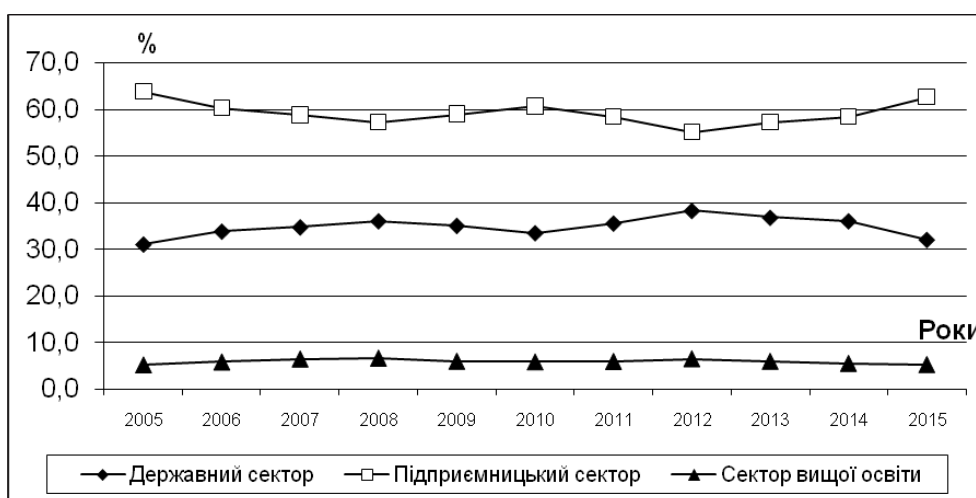


Рис. 6. Структура обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт наукових організацій за секторами діяльності у грошовому виразі

Джерело: сформовано автором на основі джерел [10; 11]

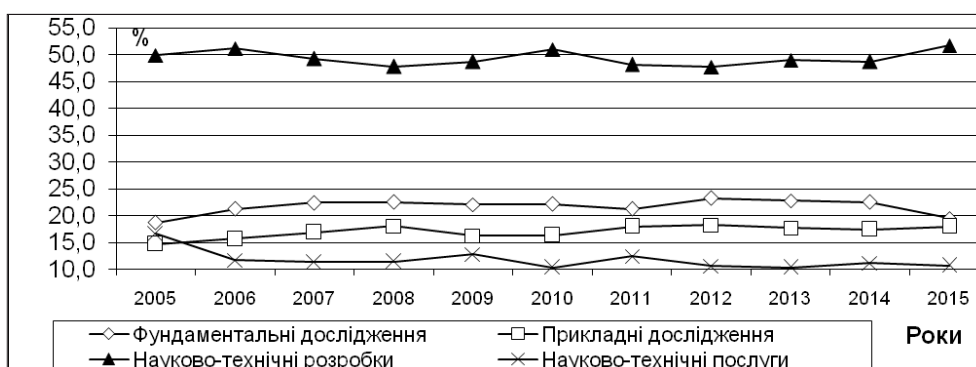


Рис. 7. Структура обсягів наукових та науково-технічних робіт наукових організацій за секторами науки у грошовому виразі

Джерело: сформовано автором на основі джерел [10; 11]

Розглядаючи основну роль чинників виробництва, зокрема щодо наукових організацій, можемо зауважувати, що важливо відстежувати за регіонами не стільки зміни кількості організацій, скільки зміни відповідних чинників. Основним з них є працівники, які були задіяні у виконанні наукових досліджень та розробок.

Концентрація відповідних працівників не відповідає в точності концентрації наукових організацій за регіонами, однак зберігається загальна закономірність щодо концентрації в промислових центрах. У 2017 році 46% працівників, які були задіяні у виконанні наукових досліджень та розробок, проживали в Києві, 16% – Харкові,

9,5% – Дніпрі, 5% – Львові, 4,5% – Запоріжжі. Середня концентрація відповідних працівників в інших регіонах не перевищує 1%. Зрозуміло, що працівники наукових організацій є більш мобільним та рухливим чинником, ніж самі організації. Люди мають прагнення до міграції у великі міста з більш кращими інфраструктурними умовами та можливостями працевлаштування.

Розбіжність рівня концентрації наукових організацій та їх працівників за регіонами є важливим, але не вирішальним чинником розбіжності щодо значень середньої кількості працівників в розрахунку на одну наукову організацію за регіонами. У 2017 році найбільше значення середньої кількості працівників в одній науковій організації зафіксовано у Дніпрі, а саме 166 осіб. Київ мав 148 осіб, Сумська область – 130 осіб, Харків – 100 осіб. В Кіровоградській, Рівненській та Івано-Франківській областях проживали 34 особи.

Розглядаючи проблему розподілу організацій, які здійснювали наукові дослідження та розробки, а також їх працівників за регіонами, маємо питання залежності валового регіонального продукту (ВРП) від цих чинників. Дослідження відповідного зв'язку є можливим завдяки методу, що представлений у джерелі [8]. Цей метод ґрунтується на визначенні за модулем різниці питомої ваги розподілу за регіонами фактору та результату його впливу. Якщо відповідна різниця є мінімальною, то між досліджуваними чинниками існує зв'язок. Наприклад, якщо Київ є лідером за питомою вагою щодо показника кількості осіб, які брали участь у наукових дослідженнях та розробках, то це місто може мати лідерство за питомою вагою за показником ВРП. Недоліком методу є об'єктивна відсутність об'єктивних значень сумарних відхилень, які б слугували межами рівнів залежності, тому відповідні сумарні відхилення слід порівнювати один з одним та в динаміці.

Результати використання відповідного методу за даними 2016 року дали змогу виявити, що найменше відхилення має місце за показниками ВРП та кількості організацій, які брали участь у наукових дослідженнях та розробках. Однак якщо відповідна залежність об'єктивно існує, то менший рівень відхилення має бути за показниками ВРП та кількості науковців, які були задіяні у виконанні наукових досліджень та розробок. Отримання протилежного результату дає змогу констатувати відсутність математичної залежності ВРП від наукових організацій (їх чинників) за регіонами.

Спробуємо розглянути причини такого стану речей:

1) в межах країни між регіонами не існує суттєвих бар'єрів у взаємовідносинах промислових підприємств та наукових організацій різних регіонів; підприємство може розташовуватися в одному регіоні, а наукова організація – в столиці, що суттєво не заважає стосункам між ними;

2) наукові організації та їх працівники переважно концентруються у великих містах, тоді як

територіальне розміщення промислових підприємств зумовлене зовсім іншими чинниками.

З огляду на наведені аргументи можна констатувати відсутність математичної залежності між ВРП та регіональною концентрацією наукових організацій і чинників їх діяльності.

**Висновки.** Розгляд динаміки показників діяльності регіональних наукових організацій дав змогу виявити загальну тенденцію погіршення стану регіональних наукових організацій. З 2014 року відповідне погіршення лише прискорилось. Тенденція загального погіршення їх стану в Україні є наслідком та передумовою подальшої деіндустріалізації країни. Чим вище був докризовий рівень розвитку інфраструктури в промисловому регіоні, тим вище рівень його депресивності в умовах кризи та деіндустріалізації внаслідок вивільнення значної кількості чинників виробництва. Найбільший рівень скорочення наукових організацій порівняно з 2010 роком відбувся саме у великих промислових центрах, таких як Київ, Харків, Дніпро. Відповідні скорочення в Луганській та Донецькій областях також пояснюються цією закономірністю, однак більшою мірою пов'язані з воєнними подіями 2014 року.

Виявлена властивість збереження інертності таких структурних показників регіональних наукових організацій:

1) структура організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи за секторами науки;

2) структура вартісного обсягу наукових та науково-технічних робіт за видами робіт;

3) структура фінансування наукових та науково-технічних робіт наукових організацій за секторами діяльності;

4) структура вартісних обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт наукових організацій за секторами діяльності;

5) структура внутрішніх поточних витрат на наукові та науково-технічні роботи за секторами діяльності;

6) структура кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт науковими організаціями за секторами діяльності;

7) структура друкованих робіт за секторами діяльності;

8) структура отриманих охоронних документів на права інтелектуальної власності за секторами діяльності.

Виявлена тенденція концентрації наукових організацій та їх працівників у великих промислових містах (регіонах). Слід відзначити, що вона більшою мірою діє стосовно працівників наукових організацій. Доведено відсутність математичної залежності між ВРП і регіональною концентрацією наукових організацій та чинників їх діяльності.

Перспективою подальших досліджень за цим напрямом є уточнення механізмів інтенсифікації розвитку регіональної інноваційної інфраструктури, складовою якої є наукові організації.

#### Список використаних джерел:

1. Maksimow V., Galgash R., Synytsya L., Information and organizational-economic aspects of innovative development management of regional enterprises, ТЕКА Ком. Mot. I Eng. Roln. OL PAN, 2010, 10D, 184-189.
2. Амоша О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні. *Економіка промисловості*. 2005. № 5. С. 15–21.
3. Бельтюков С.А., Некрасова Л.А., Дискіна А.А. Основні проблеми інвестування промислових підприємств. *Прометей*. 2010. № 3 (32). С. 84–95.
4. Богма О.С. Кластери і технопарки – основа переходу вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2006. № 6 (Т.3). С. 189–193.



5. Бузько І.Р., Вартанова О.В., Голубченко Г.О. Стратегічне управління інноваціями та інноваційна діяльність підприємства: монографія / Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. 176 с.
6. Гончаров В.М., Моргачов І.В. Державна інноваційна політика розвитку науково-технічних систем: монографія / Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. 372 с.
7. Семененко І. М. Вплив результатів інноваційної діяльності на економічну стійкість підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / І. М. Семененко; СНУ ім. В. Даля. Луганськ, 2009. 20 с.
8. Моргачов І.В. Методичні основи аналізу розвитку науково-технічних систем. *Прометей*. 2012. № 1 (37). С. 174–179.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник Державної служби статистики України. Київ.: Держаналітінформ. 2016. 257 с.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник Державної служби статистики України. Київ.: Держаналітінформ. 2018. 178 с.

### **Моргачев И. В.**

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

### **Резюме**

В статье рассмотрены особенности современного развития региональных научных организаций. Обнаружено свойство сохранения инертности структурных показателей региональных научных организаций. Снижение результатов их деятельности и количества работников свидетельствует о тренде общего ухудшения состояния исследуемых субъектов хозяйствования. Такой тренд является результатом общей деиндустриализации национального хозяйства. Ни в одном регионе не произошло увеличение количества соответствующих организаций. Уделено внимание такому негативному явлению, как прекращение публикаций данных по основным результатам деятельности научных организаций с 2016 года в статистических сборниках. Выявлена тенденция концентрации последних в крупных промышленных городах (регионах). Акцентировано внимание на том, что для работников этих субъектов хозяйствования такое свойство проявляется в большей степени.

**Ключевые слова:** региональные научные организации, научные работники, валовый региональный продукт, инертность структурных показателей, деиндустриализация, работники, задействованные в выполнении научных исследований и разработок, региональная инновационная инфраструктура.

### **Morhachov I. V.**

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

## **FEATURES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL SCIENTIFIC ORGANIZATIONS OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS**

### **Summary**

Features of modern development of regional scientific organizations are considered. The property of maintaining the inertness of structural indicators of regional scientific organizations is revealed. Decrease in the results of their activities, number and employees indicate a trend of a general deterioration of the state of the subjects of management. Such a trend is the result of the general deindustrialization of the national economy. There was no increase in the number of relevant organizations in any region. Attention is drawn to such a negative phenomenon that since 2016 in statistical collections the publication of data on the main results of the activities of scientific organizations has been stopped. The property of concentration of the latter in the large industrial cities (regions) is revealed. Moreover, for the employees of these economic entities, this property is manifested at a higher level. The absence of mathematical dependence between the GRP and the regional concentration of scientific organizations and factors of their activity is proved.

**Keywords:** regional scientific organizations, gross regional product, inertness of structural indicators, deindustrialization, employees involved in the implementation of researches, scientists, regional innovation infrastructure.

УДК 338.332.1

Ракович О. І.

Житомирський національний агроекологічний університет

## ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ МОНІТОРИНГУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Досліджено аспекти та передумови формування механізму моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій. Обґрунтовано використання проектного підходу до розроблення алгоритму цього моніторингу. Доведено універсальність моделі формування механізму моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій та можливість її використання для створення інформаційної бази механізмів та результатів моніторингу. Обґрунтовано інтелектуалізацію процесу

**Ключові слова:** моніторинг підприємницького потенціалу сільських територій, механізм моніторингу, методи та інструментарій моніторингу.

**Постановка проблеми.** Будь-який суб'єкт підприємництва на сільських територіях здійснює моніторинг явищ і процесів, що проходять у навколишньому середовищі, локальних, регіональних, національних соціально-економічних системах. За результатами моніторингу формується підґрунтя для прийняття управлінських рішень, що зумовлює необхідність ефективного використання інструментарію моніторингу, професійного вибору індикаторів та методів оцінки.

Моніторинг територіального потенціалу здійснюється на рівні регіонального, галузевого управління для поповнення спеціальною або вихідною інформацією процесу формування стратегічних планів розвитку територій, галузей, виробничих та інфраструктурних організацій, окремих складників цього потенціалу (інвестиційного, підприємницького, ресурсного, соціального, економічного розвитку тощо).

До основних проблем побудови сучасних систем управління підприємництвом на сільських територіях належать недостатність знань та досвіду суб'єктів щодо забезпечення управлінських рішень інформацією, отриманою в результаті моніторингу його розвитку та оціненою за відповідними методиками, низький рівень упровадження сучасних методів діагностики та розвитку інформаційно-консультаційного забезпечення підприємництва. Відсутність знань, навичок та вмінь суб'єктів щодо створення локальних систем моніторингу соціально-економічного розвитку та підприємницького потенціалу сільських територій зумовлює необхідність розроблення його механізму.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання моніторингу, діагностики соціально-економічних систем регіонів, сільських територій, соціально-економічних чинників розвитку сільських територіальних систем є об'єктами досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців: В. Андрійчука, А. Бутенка, О. Басюка, І. Валентюк, М. Гедзи, Ю. Губені, О. Головченко, М. Кітсона, В. Козак, Р. Мартіна, О. Мілашківської, А. Миргородської, В. Семенова, О. Руденка, О. Павлова, П. Тайлера. Ними обґрунтовано методи, функції, механізми моніторингу і діагностики та сформовано рекомендаційний інструментарій організації дослідницько-моніторингових систем в умовах сучасних тенденцій розвитку потенціалу сільських територій.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість і різноплановість проведених досліджень зазначеної проблеми, недостатньо вивченими і вирішеними залишаються питання формування

механізму моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій. Особливо це стосується обґрунтування процесів формування механізмів моніторингу, вибору відповідного інструментарію управління цими процесами, передумов розвитку систем локального моніторингу.

**Мета статті.** Головною метою цієї статті є розроблення та обґрунтування моделі формування механізму моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій.

**Виклад основного матеріалу.** Моніторинг є одним з основних інструментів стратегічного планування розвитку організаційних, територіальних, національних соціально-економічних систем, результати якого використовуються в процесі прийняття управлінських рішень різними суб'єктами. Актуальність формування механізмів моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій зумовлена такими чинниками: 1) потребою забезпечення управлінської сфери своєчасною та якісною інформацією; 2) необхідністю локалізації стратегій територіального, галузевого, місцевого розвитку з урахуванням особливостей наявного підприємницького потенціалу конкретної території; 3) потребою розповсюдження знань та набуття компетенцій суб'єктами щодо формування та ефективного використання моніторингових механізмів; 4) інтелектуалізацією підприємницької діяльності на сільських територіях та використанням інноваційних технологій; 5) розвитком проектного менеджменту та формуванням нових систем управління в умовах децентралізації.

Аналіз теоретико-методологічних підходів до моніторингу потенціалу сільських територій засвідчує багатовекторність поглядів науковців щодо механізмів, організації та інструментарію цих процесів зокрема, встановлення цілей, спостереження, вимірювання, порівняння, визначення ефекту, моніторингу програм, проектів та громадської думки [1, с. 268].

Із позиції об'єктно-суб'єктної взаємодії механізм моніторингу територіальних соціально-економічних систем формується з урахуванням потреб подальшого використання результатів моніторингу для оцінки потенціалу, конкурентоспроможності, рівня інноваційного розвитку регіону або окремих територій. Його інструментами вбачаються систематичний збір інформації, оцінка показників рівня конкурентоспроможності території, прийняття оперативних управлінських рішень щодо виявлення і реалізації територіальних конкурентних переваг, аналіз інвестиційної активності та фінансових параметрів суб'єктів

господарювання на території, інформатизація сфер територіального управління [2, с. 78].

На високій актуальності моніторингу та оцінки наголошується у контексті обґрунтування процесів мобілізації організаційних ресурсів для економічного зростання регіонів, сільських територій та досягнення стратегічної мети управління регіональним розвитком. Методологічною основою моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій у контексті його ідентифікації серед інших потенціалів – ендегенного, ресурсного, економічного, екологічного, інвестиційного, інтелектуального – вбачається обґрунтування універсальних підходів, що здійснюються безпосередньо в процесі моніторингу: поелементного, бюджетування, за структурними елементами, нормативного [3, с. 270; 4; 5, с. 19].

Вибір інструментарію та підходів до моніторингу залежить від цілей процесу оцінки, для якої здійснюється цей моніторинг: визначення економічної ефективності впровадження організаційних змін, розроблення проектів створення корпоративних та вертикально інтегрованих організацій на сільських територіях, мікропроектів підтримки розвитку сільської економіки тощо. Нині науковцями обґрунтовуються методичні підходи, які передбачають розрахунок переліку показників або інтегрального показника територіального потенціалу (формалізована оцінка), а також використання експертних показників оцінки ресурсів регіону, що характеризуються інтегративними властивостями [3, с. 274].

Для обґрунтування механізмів досягнення економічної безпеки на регіональному рівні науковці пропонують використання комплексу різних оціночних методів економічного потенціалу регіону, найбільш розповсюдженими з яких є: моніторинг основних соціально-економічних показників із чіткою фіксацією їх сукупності для певного механізму моніторингу; методи експертної оцінки, оптимізації, аналізу й обробки сценаріїв, багатовимірної статистичного аналізу, теорії штучних нейронних мереж та ін. Основною проблемою їх використання в регіональному та локальному управлінні є потреба адаптації до механізмів оцінки, що зумовлює необхідність розроблення спеціальних оціночних методик [6].

Аспекти моніторингу територіального потенціалу в контексті його оцінки для розроблення державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації регулюються Законом України «Про засади державної регіональної політики», в якому до об'єктів моніторингу належить динаміка зміни значень показників, що застосовуються для розрахунку індексів конкурентоспроможності регіонів та регіонального людського розвитку. Згідно із Законом, суб'єктами регіонального розвитку є центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, їхні посадові особи, агенції регіонального розвитку, асоціації органів місцевого самоврядування, представники суб'єктів підприємництва, закладів вищої освіти, науково-дослідних установ, які визначають окремі стратегічні цілі та завдання щодо розвитку видів економічної діяльності, які мають інноваційний потенціал, з урахуванням конкурентних переваг регіону [7].

Про важливість формування та вдосконалення механізму моніторингу регіональних (територіальних) систем свідчить практика його постійного вдосконалення у країнах Європейського

Союзу – від використання *ex ante* та *ex post* аналізу для виявлення впливу структурних операцій на пріоритетні завдання та конкретні структурні проблеми (за статутом 1988 р.) до моніторингу фінансового управління програмами і проектами регіонального розвитку (за новими редакціями статутів) [8, с. 162].

Модель виявлення ключових індикаторів моніторингу закладено в основу методичного підходу до моніторингу стану соціально-економічного розвитку сільських територій. Комплексний аналіз чинників, можливостей і загроз зовнішнього та внутрішнього середовища, визначення кількісного впливу чинників, кластеризація, використання інструментарію дискримінантного аналізу, обґрунтування системи моніторингу стану соціально-економічного розвитку сільських територій є складниками алгоритму оцінки стану соціально-економічного розвитку сільських територій, у результаті здійснення якої визначаються «точки росту» (аспекти потенціалу) для виділених територіальних кластерів [9].

Механізм моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій є процесом розроблення показників, методів, способів, процедур оцінки, безпосереднім здійсненням технології моніторингу та аналізу результатів. Реалізацією цього процесу управляє суб'єкт, який визначає цілі, встановлює межі та формує інформаційну базу результатів моніторингу. Багатоаспектність у виділенні суб'єктів моніторингу (керівники сільськогосподарських підприємств, фермерських господарств, інших підприємницьких структур, голови особистих селянських господарств та об'єднаних територіальних громад, керівники регіональних органів галузевого та територіального управління) зумовлює необхідність виокремлення локальних особливостей його об'єктів під час розроблення алгоритмів моніторингових систем.

Механізми моніторингу можуть використовуватися як для оцінки соціо-економіко-екологічного розвитку сільських територій, так і для оцінки різних видів територіальних потенціалів зокрема, підприємницького потенціалу сільських територій. Вибір методики моніторингу при цьому буде залежати від суб'єкта, його потреб та кінцевої мети моніторингу: розроблення планів і програм, бізнес-проектів, управління територіальними ресурсами, оцінка можливостей для ведення бізнесу.

Формування механізму моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій є процесом, виконання якого доцільно здійснювати за проектним підходом, що дає змогу деталізувати та уніфікувати операції моніторингу, сформувати інформаційну базу механізму моніторингу на основі побудови універсальної моделі (рис. 1).

Перевагою такої моделі є універсальність операцій, здатність диверсифікуватися у разі розширення або звуження меж моніторингу, а також інтегруватися до інших моделей моніторингу та оцінки, її можна розглядати як інструмент прийняття управлінських рішень.

Щодо формування локальних механізмів моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій, то отримані в результаті використання вищезначеної моделі результати можуть використовуватися різними економічними агентами на сільських територіях. У цьому сенсі модель використовується з урахуванням цілей, меж моніторингу, що встановлюються конкретною програ-

мою, бізнес-планом, міжнародним або муніципальним проектом.

Формування інформаційної бази процесів та результатів моніторингу як підсумовуючий крок моделі механізму моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій (рис. 1) передбачає накопичення спеціальної інформації для подальшого її використання, забезпечує уніфікацію операцій моніторингу й є передумовою формування локальних систем моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій.

Інтелектуалізація процесу здійснення моніторингу передбачає наявність у суб'єктів компетенцій, навичок та вмінь із формування та використання сучасних методик моніторингу та є вагомим чинником для розвитку середовища якісного моніторингу. Інтелектуальний складник організації процесу здійснення моніторингу має прояв у здатності суб'єкта управління здійснити цільову орієнтацію об'єкта до якісного виконання поставлених завдань.

Упровадження чинників проектного менеджменту в систему локального територіального управління нині актуалізується в Україні, особливо в контексті децентралізації та розвитку систем грантових організацій. Це потребує виконання технологій стратегічного планування та реалізації стратегій і, відповідно, здійснення моніторингу діяльності різних суб'єктів підприємництва. Ці аспекти прописуються у проектних методиках, наприклад у формах проектних пропозицій, які оприлюднюються різними грантовими організаціями [10].

У структурованому змісті проектною пропозиції виділяється підрозділ «Ризики, моніторинг та оцінка результатів», в якому пропонується порядок моніторингу, робочий план із графіком моніторингу проекту, таблиця моніторингу та оцінки. Встановлення індикаторів результатів проекту є найважливішим сегментом проектною пропозиції, оскільки ці індикатори мають бути закладені в основу планування проектною діяльності. Зазвичай їх пропонують визначити самостійно розробникам проекту, що й зумовлює потребу накопичення відповідних знань, які можна отримати за допомогою консалтингового менеджменту.

**Висновки і пропозиції.** Актуальність формування механізмів моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій зумовлена потребою забезпечення управлінської сфери своєчасною та якісною інформацією, необхідністю локалізації стратегій територіального, галузевого, місцевого розвитку, потребою розповсюдження знань та набуття компетенцій суб'єктами щодо формування та ефективного використання моніторингових механізмів, інтелектуалізацією підприємницької діяльності на сільських територіях та використанням інноваційних технологій, розвитком проектного менеджменту та формуванням нових систем управління в умовах децентралізації.



Рис. 1. Модель формування механізму моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій

Джерело: авторська розробка

Механізм моніторингу потенціалу територіальних соціально-економічних систем формується з урахуванням потреб подальшого використання його результатів в оцінці потенціалу, конкурентоспроможності, рівня інноваційного розвитку регіону або окремих територій та мобілізації організаційних ресурсів для економічного зростання регіонів, сільських територій та досягнення стратегічної мети управління регіональним розвитком. Практика постійного вдосконалення механізму моніторингу регіональних (територіальних) систем у країнах Європейського Союзу свідчить про важливість формування локальних моніторингових механізмів.

Механізм моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій є процесом розроблення показників, методів, способів, процедур оцінки, безпосереднього здійснення технології моніторингу та аналізу результатів. Реалізацією цього процесу управляє суб'єкт, який визначає цілі, встановлює межі та формує інформаційну базу результатів моніторингу. Вибір методики моніторингу при цьому буде залежати від суб'єкта, його потреб та кінцевої мети моніторингу: розроблення планів і програм, бізнес-проектів, управління територіальними ресурсами, оцінка можливостей для ведення бізнесу.

Формування механізму моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій є процесом, виконання якого доцільно здійснювати за проектним підходом, що дає змогу деталізувати та уніфікувати операції моніторингу, сформувати інформаційну базу механізму моніторингу на основі побудови універсальної моделі.

Використання моделі формування механізму моніторингу підприємницького потенціалу сільських територій керівниками підприємницьких організацій, органів територіального управління сприятиме інтелектуалізації процесу здійснення моніторингу та формуванню компетенцій, навичок і вмінь суб'єктів із розроблення та використання сучасних методів моніторингу.



**Список використаних джерел:**

1. Сментина Н.В. Теоретико-методологічні аспекти моніторингу та оцінки реалізації стратегій розвитку мезосистем. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 5. Ч. 1. С. 267–272.
2. Проскура В.Ф. Розробка системи моніторингу конкурентоспроможності регіону. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2014. Вип. 46. С. 76–80.
3. Кузьминчук Н.В. Підходи до діагностики соціально-економічного потенціалу регіону як основи ефективної стратегії управління. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 4. С. 269–284.
4. Indicators for Sustainable Development: guidelines and methodologies / JoAnne DiSano. URL : <https://sustainabledevelopment.un.org/publications/indisd-mg2001.pdf%7c>. (дата звернення: 26.12.2018).
5. Богатчик Л. Оцінка складових формування конкурентних переваг кластерного розвитку регіонів України. *Євроінтеграційні процеси в освіті та науці: трансформація та розвиток* : праці міжнародної мережевої науково-практичної конференції «Євроінтеграційні процеси в освіті та науці: трансформація та розвиток», м. Тернопіль, 24–26 квітня 2013 р. Тернопіль, 2013. С. 16–20.
6. Головченко О.М. Аналіз методів оцінки економічної безпеки на регіональному рівні. URL : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2010/1-2010/10.pdf>. (дата звернення: 02.01.2019).
7. Про засади державної регіональної політики : Закон України від 05 липня 2015 р. № 156-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19> (дата звернення: 08.12.2018).
8. Олійник В. Теоретичні засади та практика моніторингу регіональної політики ЄС. *Міжнародна економічна політика*. 2014. № 2(21). С. 155–178.
9. Забуранна Л.В., Корнійчук О.О. Методичні підходи до моніторингу стану соціально-економічного розвитку сільських територій. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 11.12.2018).
10. Програма малих грантів ПРООН/ГЕФ Україна. Форма проектної пропозиції. URL : <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/operations/g>. (дата звернення: 17.01.2019).

**Ракович О. І.**

Житомирський національний агроекологічний університет

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА МОНИТОРИНГА  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

**Резюме**

Исследованы аспекты и предпосылки формирования механизма мониторинга предпринимательского потенциала сельских территорий. Обосновано использование проектного подхода в процессе разработки алгоритма этого мониторинга. Доказана универсальность модели формирования механизма мониторинга предпринимательского потенциала сельских территорий и возможность ее использования для создания информационной базы механизмов и результатов мониторинга. Обоснована интеллектуализация процесса мониторинга в контексте получения субъектами навыков и умений по формированию и использованию современных методик мониторинга.

**Ключевые слова:** мониторинг предпринимательского потенциала сельских территорий, механизм мониторинга, методы и инструментарий мониторинга.

**Rakovich O. I.**

Zhytomyr National Agroecological University

**FORMATION OF MECHANISM OF MONITORING  
OF ENTERPRISE POTENTIAL OF AGRICULTURAL TERRITORIES**

**Summary**

The aspects and preconditions of forming of the mechanism of monitoring of entrepreneurial potential of rural territories are investigated. The use of the project approach in the process of developing the algorithm of this monitoring is substantiated. The universality of the model for forming the mechanism of monitoring the entrepreneurial potential of rural territories and the possibility of its use for forming the information base of monitoring mechanisms has been proved. The intellectualization of the monitoring process in the context of acquiring the skills and abilities of the subjects in the formation and use of modern monitoring techniques is substantiated.

**Keywords:** monitoring of entrepreneurial potential of rural territories, monitoring mechanism, methods and tools of monitoring.

## РОЗДІЛ 5

# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.72

Леось О. Ю.  
Романюта В. С.

Донецький державний університет управління

### ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У статті визначено особливості земельної іпотеки в аграрному виробництві. Визначено правову базу іпотечного кредитування. Досліджено пріоритети розвитку земельної іпотеки. Наведено чинники, які прискорять процес створення прозорого ринку землі. Проведено аналіз перешкод, що існують на шляху розвитку інституту земельної іпотеки. Визначено переваги активного розвитку земельно-іпотечних відносин. Зроблено висновки та надано пропозиції щодо розвитку іпотечного кредитування аграрного виробництва.

**Ключові слова:** іпотечне кредитування, земля, землі сільськогосподарського призначення, застава, забезпечення, землевласник, капітал, ринок землі.

**Постановка проблеми.** Процес формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні є довготривалим. Формування засад функціонування земельного ринку на теренах України розпочато 25 жовтня 2001 р. з прийняття Верховною Радою і підписанням Президентом України нового Земельного кодексу. Саме прийняття цього законодавчого документа знаменує утвердження власності на землю та визначає, що земля може перебувати у приватній, комунальній та державній власності. Цей правовий акт є базою регулювання земельних відносин у ринковому середовищі.

Формування та функціонування ринку землі сільськогосподарського призначення має на меті надання народу права власності на землю як капітал, який можна використовувати як заставу під час отримання кредитних коштів, також використовувати землю для створення додаткового капіталу (здавати в оренду, використовувати як виробничий ресурс у сільськогосподарському виробництві) тощо. Перспектива розвитку кредитних відносин пов'язана з підвищенням ефективності використання заставного забезпечення. Одним із таких напрямів є розвиток земельно-іпотечного кредитування.

Актуальність розвитку іпотечного кредитування сільськогосподарського сектору в Україні полягає у тому, що іпотечний ринок займає одне з найважливіших місць серед фінансових механізмів економічного стимулювання і стабільного розвитку економіки. Іпотека повинна стати одним із визначальних чинників підвищення якості та ефективності сільськогосподарського сектору економіки, що розширить можливості підприємницького самовизначення підприємців, які працюють в аграрній сфері, та дасть їм право реально отримати кредит на ведення свого господарства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі аспекти щодо питання розвитку іпотечного кредитування в Україні висвітлено в працях таких науковців, як: В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич [3], В.П. Гмиря [5], Р.Я. Корінець, Л.О. Швецова [7], В. Носік [10], Р.П. Саблук, А.В. Войтюк [12], І. Чапко [13] та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак у межах питань застави земель сільськогосподарського призначення та земельного іпотечного кредитування ще залишається чимало невирішених проблем, що і зумовлює необхідність даного дослідження.

**Мета статті.** Головною метою цієї статті виступає дослідження особливостей іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників, визначення пріоритетів розвитку іпотечного кредитування аграрного виробництва, аналіз переваг та перешкод, що існують на шляху розвитку інституту земельної іпотеки.

**Виклад основного матеріалу.** Право вільної купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення означає, що земля може давати дохід як об'єкт власності. Земля стає важливою матеріальною і вартісною частиною основного капіталу власника. Разом із тим заборона власникам земельних часток (паїв) продавати або іншим способом відчужувати належні їм земельні ділянки стримує розвиток і вдосконалення земельних відносин, перешкоджає вільній конкуренції, інвестиціям та має негативний вплив на доступ до фінансових ресурсів. Оскільки земля не знаходиться у власності, вона не може бути використана як застава. Відміна мораторію на купівлю-продаж землі сільськогосподарського призначення призведе до активізації кредитування аграрного сегменту.

На необхідності розвитку земельного ринку та іпотечного кредитування наголошувалось ще у посланні Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2012-2021 роки». В ньому було визначено, що у наступному десятиріччі необхідно завершити земельну реформу, здійснити на цій основі докорінну перебудову економічних та фінансово-кредитних відносин на селі. Ця робота полягає в утвердженні повноцінного ринку землі, сучасних земельно-орендних та іпотечних відносин, запровадженні економічних стимулів раціонального використання та охорони земель [11].

Однак здійснювані перетворення в аграрній сфері протягом останніх десятиліть супрово-

дживалися підвищенням ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств. Це пов'язано передусім із відсутністю припливу капіталу в аграрний сектор, включаючи іпотечне кредитування. Ця ситуація ускладнюється через неоформленість прав на земельні ділянки та невідповідність банківської системи до активного запровадження земельної іпотеки. Через неналежне оформлення прав на земельні ділянки операції з ними пов'язані з великим ризиком або зовсім неможливі.

Відсутність ліквідного забезпечення кредитів для більшості сільськогосподарських товаровиробників є одним з основних бар'єрів на шляху інвестицій у цей сектор економіки. У зв'язку з відсутністю власних джерел фінансування у сільськогосподарських підприємств реальним чинником залучення інвестицій у сільське господарство стає банківський кредит. Водночас багато підприємств мають землю, але в них відсутнє майнове забезпечення у кредитних операціях [3].

Під земельною іпотекою в аграрному виробництві слід розуміти вид забезпечення виконання зобов'язання сільськогосподарськими угіддями (рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища та перелоги) та майновими правами на них (право оренди та емфітевзис). Сутність земельної іпотеки як економічної категорії в аграрному виробництві полягає у тому, що, з одного боку, сільськогосподарські товаровиробники за допомогою застави земельної власності акумулюють додаткові фінансові ресурси, а з іншого – земельна іпотека в сучасних умовах – це засіб еколого-економічного стимулювання раціонального використання та охорони земельних ресурсів [8].

Іпотечний кредит має низку переваг. По-перше, він дає змогу підприємцям збільшувати розмір продуктивного капіталу, зокрема землевласникам фінансувати купівлю додаткових ділянок землі, дає можливість придбавати машини, устаткування та інші засоби виробництва, тобто сприяє розвитку та зміцненню ринкових відносин. По-друге, це довгостроковий вид кредитування. Під заставу кредит видається, як правило, на строк п'ять-сім років і більше. І головне, для іпотечного кредитування, крім довгостроковості, є характерним залишення заставного майна в руках боржника, який продовжує його експлуатувати. Іпотечний кредит передбачає наявність у позичальника приватної власності, перш за все на землю.

Перебуваючи у заставі та залишаючись власністю позичальника, земля приносить йому вигоду, тому заставодавець буде докладати максимум зусиль для уникнення власного банкрутства, у результаті якого предмет застави – земля – стане власністю кредитора.

Банки, які надають кредити аграрному сектору, несуть значні інвестиційні та кредитні ризики. Вони насамперед пов'язані з ризиком застави, виробничим ризиком. Заставою в аграрному секторі може виступати майбутній урожай або матеріально-технічна база (основні засоби, які задіяні у виробничому процесі). Ризик даної застави пов'язаний із ризиком зниження ліквідності. Враховуючи сезонність виробництва та природно-кліматичні умови, реалізація майбутнього врожаю може не забезпечити необхідну суму для повернення позикових коштів, що може бути пов'язано з низькою закупівельною ціною продукції аграрного сектору. Основні засоби, які задіяні в аграрному виробництві, мають велику зношеність, що, своєю чергою, не дає змоги вико-

ристовувати їх як заставу. Виробничий ризик в аграрному секторі передусім пов'язаний із вирощуванням аграрної продукції. У даному разі ризик виникає з неотриманням тих обсягів урожаю, які були заплановані [6].

Якщо ж заставою виступає земля, то ризики можливих утрат повністю чи частково (знищено стихією лише частину врожаю) переносяться з кредитора (заставоутримувача) на позичальника (заставодавця). Використання землі як предмету застави суттєво підвищує ймовірність отримання кредиту, суму кредиту зі зростанням вартості застави з існуючих банківських відсотків, та й сам позичковий відсоток переважно є суттєво нижчим. Це пояснюється специфічністю землі як товару, який неможливо викрасти чи приховати, складно пошкодити її, а це чи не найголовніше, цей товар має практично стабільну вартість. Звичайно, коливання на ринку землі завжди існують, однак відхилення від сталої ціни, як правило, невеликі [4].

Ціна землі визначатиметься ринком, однак для соціального захисту власників землі та з інших об'єктивних причин можливе встановлення мінімальної ціни (як, наприклад, у столиці України). Цей захід може супроводжуватися й іншими інструментами державної підтримки (регулювання), наприклад акумулюванням суми державного мита від операцій із земельною іпотекою у місцевому бюджеті з подальшим використанням на фінансування об'єктів соціальної сфери на селі тощо [13].

Як зазначають експерти, існує ризик, що у процесі розвитку механізму іпотечного кредитування, фізичні особи, що є власниками дрібних ділянок, братимуть кредити для вирішення особистих фінансових проблем, а не інвестицій. Під невеликі наділи селян кредитні ресурси банків також будуть надто обмеженими для того, щоб використовувати їх на нові технології чи купівлю техніки [9]. У такому разі вбачається за необхідне прослідкувати цільове використання кредитних коштів.

Однією з перешкод активного розвитку земельно-іпотечних відносин є те, що у ринкових умовах законодавче закріплення цільового призначення земельних ділянок як однієї з головних умов приватизації, використання і розпорядження землею стримує вільний ринковий обіг земельних ділянок, а також знижує ліквідність заставлених земельних ділянок, адже банки не уповноважені законом самостійно змінювати цільове призначення заставлених земельних ділянок. Так, наприклад, заставлена земельна ділянка, що була приватизована для ведення особистого підсобного господарства, не може бути відчужена банком для задоволення кредитних зобов'язань заставодавця суб'єктам підприємницької діяльності з метою спорудження АЗС, цеху, майстерні, переробного заводу та інших інвестиційно привабливих об'єктів. Зміна цільового призначення земельної ділянки здійснюється сільськими, селищними, міськими радами чи відповідними державними органами у сфері навколишнього природного середовища [10].

Незважаючи на це, розвиток іпотечного кредитування аграрного виробництва є пріоритетним напрямом інвестування у сільське господарство та стратегічним напрямом розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення (рис. 1).

Роботу з налагодження земельно-іпотечного кредитування може бути успішно проведено за активної участі владних структур регіонів і філій

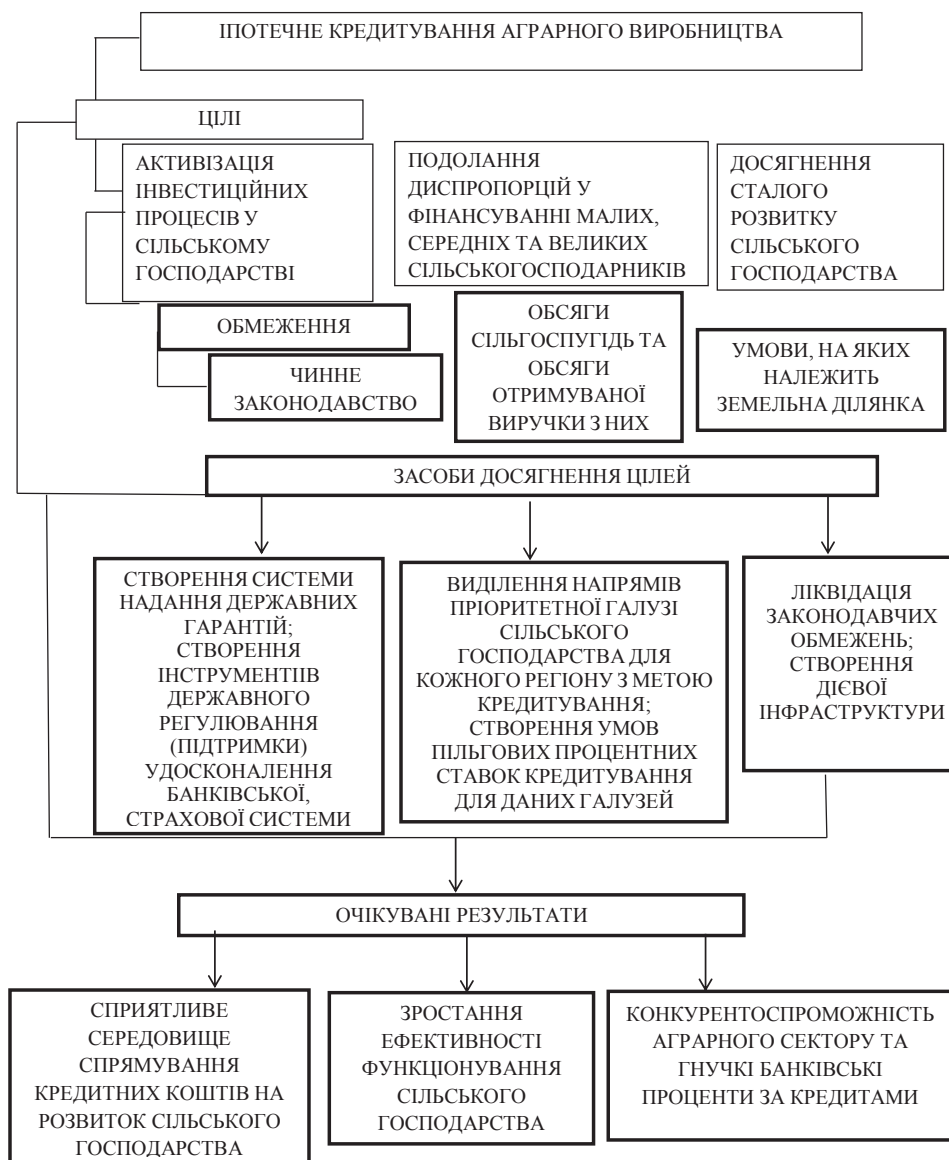


Рис. 1. Перспективи розвитку іпотечного кредитування

Джерело: сформовано на основі [3]

банків. Послугами іпотечного кредитування повинні користуватися всі форми сільськогосподарських підприємств та фермерські господарства.

При цьому іпотечні кредити для цих форм господарювання можуть мати тільки один вид застави – земельні ділянки у власності або права оренди на них [3]. За переходу права власності на орендовану земельну ділянку до іншої особи в разі продажу, дарування, обміну договір оренди зберігається на раніше визначених умовах. У зв'язку із цим заслуговує на увагу використання права оренди, яке належить орендареві, що орендує землю.

05 липня 2012 р. набув чинності Закон України № 5059-VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння іпотечному кредитуванню», яким внесено зміни до низки нормативно-правових актів, зокрема до Земельного кодексу, Закону України «Про оренду землі» та передбачається, що право на оренду земельної ділянки приватної власності за згодою орендодавця може бути відчужено її орендарем іншим особам, внесено до статутного капіталу, передано у заставу. Варто зазначити, що строк договору

відчуження права оренди землі не може перевищувати строку, визначеного первісним договором оренди землі. Крім того, у разі припинення первісного договору оренди чинність договору відчуження права оренди земельної ділянки також припиняється [2].

Однак, оскільки в разі припинення первісного договору оренди чинність договору відчуження права оренди земельної ділянки також припиняється, то виникає вірогідність того, що договір оренди між орендарем і орендодавцем буде розірвано в достроковому порядку. У цьому разі підвищується ризик забезпечення такої застави. Це, своєю чергою, може впливати на відсоткові ставки за пропонованими банківськими продуктами.

Згідно зі ст. 32 Закону України «Про оренду землі», на вимогу однієї зі сторін договір оренди землі може бути достроково розірваний за рішенням суду в разі невиконання сторонами обов'язків, передбачених ст. ст. 24 і 25 Закону України «Про оренду землі» та умовами договору, в разі випадкового знищення чи пошкодження об'єкта оренди, яке істотно перешкоджає передбаченому договором використанню земельної ділянки, а також



на підставах, визначених Земельним кодексом та іншими законами України.

Підставами для дострокового розірвання договору оренди землі можуть бути: якщо ініціатором виступає власник земельної ділянки (орендодавець) – нецільове використання земельної ділянки, несплата орендної плати, екологічна шкода ділянці від діяльності орендаря, її забруднення та забур'янення тощо; якщо ініціатором виступає орендар – створення перешкод орендареві у користуванні земельною ділянкою тощо [1].

До бар'єрів розвитку іпотечного кредитування можна віднести:

1) нерозвинене або недостовірне бізнес-планування (адже обов'язковою умовою є наявність у позичальника бізнес-плану інвестиційного проекту);

2) обмежену заставну базу;

3) відсутність знань у банків стосовно специфіки роботи малих та середніх виробників. Специфіка агробізнесу вимагає додаткових витрат на розбудову експертних знань у сільському кредитуванні. Наприклад, працівників потрібно належним чином навчити користуванню інструментарієм управління ризиками;

4) занадто складні та задовгі процедури прийняття конкретного рішення тощо.

Створення системи земельно-іпотечного кредитування повинно поєднуватися з реальним моніторингом стану земельних ділянок, які знаходяться в заставі. Такий моніторинг може здійснюватися банками або за їхньою згодою – землевпорядними організаціями. В Україні повинні послідовно формуватися локальні земельні ринки зі своєю інфраструктурою, складом угідь, системою цін, збалансованим попитом і пропозицією, переліком покупців та продавців, системою регулювання, що передбачає обмеження й стимулювання [3].

**Висновки і пропозиції.** Отже, розвиток іпотечного кредитування аграрного виробництва має великі перспективи, які полягають у підвищенні ефективності обробітку земельних ділянок, активізації процесу інвестування в галузь сільського господарства, залученні нової техніки та нових технологій обробітку земельних ділянок за рахунок запозичених коштів. Усе це матиме сприят-

ливий вплив на розвиток економіки у цілому та галузі зокрема. Для того щоб механізм іпотечного кредитування в аграрному секторі запрацював, необхідно вжити організаційні заходи стосовно земельного ринку: створити сприятливі умови для надходження капіталу сільськогосподарських підприємств; упровадити ефективну систему вивчення попиту та пропозиції, забезпечити розвиток менеджменту і маркетингу на ринку землі; створити механізм забезпечення правових гарантій звернення стягнення на землі; вдосконалити оцінку земельних ділянок сільськогосподарського призначення в ринкових умовах господарювання тощо.

Врахування всіх цих чинників прискорить процес створення прозорого ринку землі, що, своєю чергою, дасть поштовх до застосування іпотечного кредитування в аграрному секторі для залучення додаткових фінансових ресурсів.

Отже, розвиток іпотечного кредитування аграрного виробництва має великі перспективи, які полягають у підвищенні ефективності обробітку земельних ділянок, активізації процесу інвестування в галузь сільського господарства, залученні нової техніки та нових технологій обробітку земельних ділянок за рахунок запозичених коштів. Усе це матиме сприятливий вплив на розвиток економіки у цілому та галузі зокрема. Для того щоб механізм іпотечного кредитування в аграрному секторі запрацював, необхідно вжити організаційні заходи стосовно земельного ринку: створити сприятливі умови для надходження капіталу сільськогосподарських підприємств; упровадити ефективну систему вивчення попиту та пропозиції, забезпечити розвиток менеджменту і маркетингу на ринку землі; створити механізм забезпечення правових гарантій звернення стягнення на землі; вдосконалити оцінку земельних ділянок сільськогосподарського призначення в ринкових умовах господарювання тощо.

Урахування всіх цих чинників прискорить процес створення прозорого ринку землі, що, своєю чергою, дасть поштовх до застосування іпотечного кредитування в аграрному секторі для залучення додаткових фінансових ресурсів.

#### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оренду землі» від 06.10.1998. *Відомості Верховної Ради України*. 1998. № 46–47. Ст. 280.
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння іпотечному кредитуванню» від 05.07.2012. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 25. Ст. 251.
3. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Розвиток земельного ринку та іпотечне кредитування. *Економіка АПК*. 2010. № 9. С. 104–108.
4. Аслаян Г. Проблемні питання кредитування сільськогосподарського виробництва в Україні. *Парламент*. 2005. № 3. С. 8–23.
5. Гмиря В.П. Кредитний механізм фінансової підтримки аграрного виробництва України. *Фінансовий простір*. 2013. № 2. С. 85–93.
6. Дмитренко М.Г. Роль банківського інвестиційного кредиту у фінансуванні аграрного сектору Черкаської області. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2017. № 1. С. 38–43.
7. Корінець Р.Я., Шведова Л.О. Аспекти становлення та розвитку іпотеки земель сільськогосподарського призначення. URL : [www.icr.org.ua/files/254\\_kor\\_nets\\_wvetsova.doc](http://www.icr.org.ua/files/254_kor_nets_wvetsova.doc) (дата звернення: 10.03.2019).
8. Левченко Н.М. Світова практика державного регулювання іпотеки земель сільськогосподарського призначення. *Актуальні проблеми державного управління*. 2018. № 3. С. 149–154.
9. Мельник М. Вплив земельної реформи на агросектор. *Економічна правда*. 2012. URL : <http://www.epravda.com.ua/columns/2012/04/9/321115/> (дата звернення: 05.03.2019).
10. Носик В. Проблеми формування правового інституту іпотеки землі в Україні. *Українське комерційне право*. 2002. № 2. С. 31–38.
11. Петренко П.Д. Подальший розвиток законодавчого забезпечення земельної реформи у зв'язку з прийняттям нового Земельного кодексу України. URL : <http://www.minjust.gov.ua/3138> (дата звернення: 22.02.2019).
12. Саблук Р.П. Іпотечне кредитування як один із засобів фінансування діяльності малих агроформуваль. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 3. С. 151–155.
13. Чапко І. Розвиток іпотеки в Україні, формування аграрного сегменту. URL : [http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2004\\_01\\_052\\_04.pdf](http://www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2004_01_052_04.pdf) (дата звернення: 26.02.2019).

**Леось О. Ю.**  
**Романюта В. С.**

Донецкий государственный университет управления

## ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

### Резюме

В статье определены особенности земельной ипотеки в аграрном производстве. Определена правовая база ипотечного кредитования. Исследованы приоритеты развития земельной ипотеки. Приведены факторы, которые ускоряют процесс создания прозрачного рынка земли. Проведен анализ препятствий, существующих на пути развития института земельной ипотеки. Определены преимущества активного развития земельно-ипотечных отношений. Сделаны выводы и даны предложения по развитию ипотечного кредитования аграрного производства.

**Ключевые слова:** ипотечное кредитование, земля, земли сельскохозяйственного назначения, залог, обеспечение, землевладелец, капитал, рынок земли.

**Leos O. Y.**  
**Romanyuta V. S.**

Donetsk State University of Management

## THE POTENTIAL OF THE DEVELOPMENT OF MORTGAGE LENDING IN AGRICULTURAL PRODUCTION

### Summary

The article defines the features of land mortgage in agricultural production. During the work, the legal basis for mortgage lending was determined. The priorities for land mortgage development were examined. The article presents factors that will speed up the process of creating a transparent land market. An analysis of the obstacles to the development of the land mortgage institute was also carried out. There were certain advantages to the active development of land-mortgage relations. At the end of the work, conclusions were drawn and proposals were made for the development of mortgage lending for agricultural production.

**Keywords:** mortgage loans, land, agricultural land, mortgage, security, landowner, capital, land market.

## РОЗДІЛ 6

# ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 314.7(477)

Гнатюк Т. О.

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України

### ПОЛІТИКА РЕІНТЕГРАЦІЇ ЗВОРОТНИХ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто останні зміни, які відбулись у законодавстві України щодо реінтеграції зворотних трудових мігрантів. На основі аналізу даних, отриманих під час надання відповідних консультацій у Вінницькій, Харківській, Тернопільській та Волинській областях, визначено основні проблеми, з якими стикаються трудові мігранти, які повертаються в Україну. Запропоновано життєві заходи щодо вдосконалення та розбудови української державної політики стосовно реінтеграції зворотних трудових мігрантів. **Ключові слова:** зворотні мігранти, трудові мігранти, реінтеграція, потреби зворотних трудових мігрантів, державна політика, міграційна політика, міграційне законодавство, Україна.

**Постановка проблеми.** Трудова міграція є характерним явищем для України від часів отримання державою незалежності. Оскільки виїзд українських громадян за кордон задля працевлаштування має значною мірою неофіційний характер та здійснюється через неофіційні канали [1], достовірна статистика щодо кількості українських трудових мігрантів в Україні відсутня. Згідно з різними даними кількість українських заробітчани становить від 1,5 до 5 млн. осіб. Найбільш ймовірно є чисельність у 3 млн. осіб [2, с. 14], тобто це кількість українських громадян, які одночасно працюють за кордоном. Обґрунтування цієї кількості ґрунтується на чисельності осіб, які сплачують податки в Україні, обсягах незареєстрованої зайнятості та можливих помилках обліку.

Прагнучи завадити депопуляції та сподіваючись заохотити українських трудових мігрантів до повернення, українська держава поступово вводить у державну політику реінтеграційні заходи для українських заробітчани.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізу реінтеграційних заходів щодо українських трудових мігрантів приділяють увагу у своїх наукових працях українські дослідники, зокрема О. Малиновська, О. Позняк, В. Суботенко. Міжнародні та неурядові організації також звертаються до різних аспектів реінтеграції трудових мігрантів. Наприклад, у 2016 році на замовлення Міжнародної організації з міграції було проведено дослідження «Політика реінтеграції мігрантів, що повертаються: стан та перспективи розвитку».

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Втім, розвиток міграційних процесів в Україні та останні зміни в міграційному законодавстві країни вимагають нових досліджень.

**Мета статті** полягає у визначенні стану, в якому нині перебуває державна політика реінтеграції зворотних трудових мігрантів в Україні, розробленні відповідних рекомендацій для її вдосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Переважно термін «реінтеграція» застосовувався до мігрантів, які поверталися в Україну в результаті депортації, реадмісії або як постраждали від торгівлі людьми. Саме ці вразливі категорії становлять левову частку зворотних трудових мігрантів, які звертаються в Україну за допомогою міжнародних

та неурядових організацій. Водночас на законодавчому рівні спостерігається тенденція до створення умов, які б заохочували до повернення успішних трудових мігрантів.

Законом України «Про зовнішню трудову міграцію», що прийнятий у 2015 році [3], одним з напрямів державної політики у сфері зовнішньої трудової міграції проголошується створення умов для повернення в Україну та реінтеграції в суспільство трудових мігрантів і членів їхніх сімей (стаття 5). Проте, згідно з положеннями Закону, для реінтеграції трудових мігрантів запропоновано лише два види діяльності:

- 1) інформування трудових мігрантів про умови, які на них чекають після повернення в Україну (стаття 14), а саме щодо можливості та умови працевлаштування в Україні; допомогу, що надається для економічної реінтеграції; збереження прав, набутих за кордоном у сфері соціального забезпечення; загальнообов'язкове державне соціальне страхування; заходи, яких необхідно вжити для полегшення пошуку житла; встановлення еквівалентності професійних кваліфікацій, отриманих за кордоном, а також про будь-які іспити, які необхідно скласти для забезпечення їх офіційного визнання; встановлення еквівалентності освітніх кваліфікацій для надання дітям трудових мігрантів можливості бути прийнятими до школи в той самий клас, який вони відвідували в державі перебування;
- 2) визнання отриманої трудовими мігрантами та членами їхніх сімей за кордоном освіти, як формальної так і неформальної, відповідно до законодавства України (стаття 9).

Закон також визначає Міністерство соціальної політики України відповідальним центральним органом виконавчої влади щодо реінтеграції трудових мігрантів. Втім, нині на сайті Міністерства відсутня будь-яка інформація щодо заходів з реінтеграції українських заробітчани, які повертаються або хотіли би повернутися в Україну. Вжиття реінтеграційних заходів покладено Законом на центральні та місцеві органи виконавчої влади.

Прийнята у 2017 році Стратегія державної міграційної політики України на період до 2025 року [4] містить вже більш широкий спектр питань, пов'язаних з реінтеграцією трудових мігрантів. Так, документ пропонує розроблення заходів, що повинні стосуватись надання інформаційно-кон-

сультативної допомоги щодо процедур добровільного повернення, видворення або реадмісії; передачу інформації про можливості працевлаштування в Україні та наявні соціальні послуги; підвищення рівня фінансової грамотності зворотних трудових мігрантів; систему збору даних про трудових мігрантів, які повернулись; розроблення індикаторів реінтеграції, а також запровадження загальнодержавних та регіональних програм сприяння поверненню з відповідним фінансовим забезпеченням.

Крім того, Стратегія пропонує низку заходів фінансового характеру (запровадження державної системи кредитування трудових мігрантів, податкових пільг), а також заходів щодо полегшення реінтеграції дітей українських трудових мігрантів (додаткові навчальні програми після повернення, сприяння доступу до проходження зовнішнього незалежного оцінювання). Проте зазначені пропозиції вимагають суттєвих фінансових ресурсів, а також законодавчих змін.

У 2017 році було прийнято План заходів щодо забезпечення реінтеграції в суспільство трудових мігрантів та членів їх сімей [5]. Документ є надзвичайно декларативним та містить численні недоліки. Передусім запропоновані заходи Плану стосуються різних міграційних аспектів, а саме торгівлі людьми, трудової міграції, допомоги українській діаспорі за кордоном, заохочення імміграції. Реінтеграції трудових мігрантів, які повернулись в Україну, присвячено лише чотири пропозиції:

1) вдосконалення нормативно-правових актів з питань підтвердження результатів неформального навчання;

2) надання медичної допомоги в державних та комунальних закладах охорони здоров'я;

3) проведення роз'яснювальної роботи щодо використання міжнародних платіжних систем для переказу коштів на територію України;

4) інформування потенційних зворотних трудових мігрантів про можливості зайнятості, провадження підприємницької діяльності, соціального захисту та охорони здоров'я в Україні.

Водночас спостерігаються певні поодинокі позитивні зрушення. Так, Державна служба зайнятості України ініціювала створення центрів розвитку підприємництва задля реінтеграції трудових мігрантів [6]. Крім того, зареєстрованим безробітним передбачено виділення одноразової допомоги для відкриття власної справи [7]. Вжиті заходи вимагають проведення додаткових досліджень для визначення їхньої ефективності.

Аналіз досвіду інших країн (Албанія, Грузія, Іспанія, Молдова, Польща), які проводять політику заохочення повернення трудових мігрантів, дає змогу виокремити деякі характеристики, що є спільними для успішних політик реінтеграції та можуть бути запозичені Україною [8, с. 59–67]:

– наявність відповідного координаційного державного органу;

– визначення категорії зворотного трудового мігранта;

– розроблення системи пільг та заохочень повернення залежно від економічного розвитку країни, а також залучення донорів;

– проведення інформаційної кампанії;

– створення центрів надання інформації щодо програм реінтеграції.

<sup>1</sup> Всього 700 записів зворотних мігрантів, зокрема по областях: Тернопільській – 274, Харківській – 193, Волинській – 148, Львівській та Івано-Франківській – по 35, Рівненській – 15 осіб.

Нині в Україні реінтеграційну допомогу трудовим мігрантам, що повернулись, надають переважно неурядові організації. «Карітас Україна» є однією з таких організацій з 15-річним досвідом у цій сфері. Реінтеграційні проекти «Карітас Україна» передбачають соціальну підтримку та юридичні консультації, консультації щодо відкриття та ведення власної справи, матеріальну допомогу у вигляді обладнання для започаткування власної справи, матеріальну допомогу для покращення житлово-соціальних умов, тимчасову оренду житла, підтримку щодо лікування та відновлення здоров'я. Наприклад, у 2017 році організація реалізувала три відповідні проекти, за якими допомогу отримали 468 осіб (173 справи), переважно родини з неповнолітніми дітьми [9].

Міжнародна організація з міграції (Представництво МОМ в Україні) також надає з 2003 року реінтеграційну допомогу зворотним українським мігрантам, які добровільно повертаються з-за кордону через брак законних підстав для перебування в іншій країні або з інших причин [10]. Наприклад, у 2011–2013 роках Україна була залучена до міжнародного проекту допомоги добровільного повернення (SERIADA), який передбачав надання візової та логістичної підтримки (оформлення проїзних документів, паспортів, зустріч на вокзалі тощо), а також реінтеграційної допомоги (готівкові гранти, матеріальна допомога, юридичні консультації, допомога із започаткування власної справи, оренда житла до 6 місяців, підвищення кваліфікації) [11]. Найчастіше за допомогою звертались найбільш вразливі категорії населення, а саме неповнолітні, вагітні, постраждалі від торгівлі людьми. Втім, проект не виправдав себе внаслідок низької довіри людей до програми, адже лише 8 осіб взяла участь.

Крім того, в рамках проекту Представництва МОМ в Україні «МОНІТОР» партнерські неурядові організації у Вінницькій, Харківській, Тернопільській та Волинській областях надавали зворотним трудовим мігрантам консультаційну допомогу.

Аналіз потреб мігрантів<sup>1</sup>, які звертались за допомогою до зазначених неурядових організацій, що проведений співробітниками сектору міграційних досліджень Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України у 2016 році, дає змогу виокремити основні проблеми, з якими стикаються зворотні трудові мігранти в Україні (рис. 1).

Найбільш поширеною проблемою для респондентів, які повернулись в Україну, стало працевлаштування (57,0%). Такий результат не є несподіваним, оскільки переважно респонденти були/є трудовими мігрантами. На другому місці за кількістю відповідей опинилась потреба переоформлення документів (19,1%), на третьому – проблеми юридичного характеру (сімейні питання, майнові, кримінальні) (10,9%). Також респонденти зазначали, що зіткнулися з фінансовими проблемами (зокрема щодо виплати кредиту) (8,7%), проблемами з оформленням соціальних виплат (пенсія, допомога по догляду за дитиною, субсидія тощо) (6,6%), відсутністю житла (5,1%), проблемами з отриманням медичної допомоги (4,0%). Подібні тенденції зберігаються під час розподілу відповідей респондентів за статтю, віком та в розрізі областей.

Крім того, аналіз виявив низьку довіру трудових мігрантів до державних органів щодо вирішення своїх питань або отримання допомоги (рис. 2). На питання «Чи намагалися Ви отримати від органів державної влади допомогу?» половина респондентів зазначила, що не зверталась до дер-





**Рис. 1. Розподіл відповідей респондентів на питання «3 якими проблемами Ви зіткнулися після повернення?», %**

Джерело: побудовано на основі бази даних МОМ



**Рис. 2. Розподіл відповідей респондентів на питання «Чи намагалися Ви отримати від органів державної влади допомогу?», %**

Джерело: побудовано на основі бази даних МОМ

жавних органів (50,7%). Водночас 15,4% опитаних вказали, що зверталися щодо працевлаштування, 11,1% – щодо переоформлення документів, 6,9% – за юридичною консультацією.

Грунтовний аналіз політики України щодо реінтеграції трудових мігрантів представлено у звіті «Політика реінтеграції мігрантів, що повертаються: стан та перспективи» (2016 рік) [7]. Автори дослідження визначають основні проблемні положення українського законодавстві, які стосуються трудових мігрантів, що повертаються, та які потребують врегулювання:

- визначення понять «резидент» та «нерезидент» в українському законодавстві;
- грошові перекази в Україну;
- порядок користування рахунками, відкритими за кордоном;
- регулювання митних питань під час повернення в Україну (ввезення готівки та товарів);
- питання сплати податків зворотними трудовими мігрантами;
- реєстрація місця проживання в Україні;

– підтвердження набутої за кордоном освіти та кваліфікації;

– право на отримання статусу безробітного та допомоги по безробіттю в разі відсутності страхового стажу в Україні;

– право на пенсійне забезпечення;

– доступ дітей зворотних трудових мігрантів до системи освіти в Україні.

**Висновки і пропозиції.** Нині державна політика України щодо реінтеграції трудових мігрантів, які повертаються, розроблена на рівні декларування мети. Фактичну допомогу з реінтеграції найбільш вразливих категорій зворотних трудових мігрантів надають міжнародні та неурядові організації. З огляду на викладене доцільним видається вжиття таких заходів щодо вдосконалення та розбудови української державної політики стосовно реінтеграції зворотних трудових мігрантів.

По-перше, на законодавчому рівні слід виокремити категорії трудових мігрантів, які повертаються:

- трудові мігранти, що повертаються внаслідок депортації/видворення;

– трудові мігранти, які повертаються за процедурою реадмісії;  
– трудові мігранти, які повертаються добровільно.

Варто розробити програми реінтеграційної допомоги для кожної категорії відповідно до їх особливостей та потреб.

По-друге, слід запровадити збір статистичних даних щодо цих категорій зворотних трудових мігрантів, що передбачає фіксацію їхніх соціально-демографічних характеристик та потреб.

По-третє, слід запровадити процедуру надання відповідного статусу зворотного трудового мігранта (з урахуванням категорій), що має передбачати

систему соціальної та фінансової допомоги залежно від конкретного випадку.

По-четверте, слід створити спеціальний підрозділ у складі Міністерства соціальної політики України для розроблення, впровадження, моніторингу та координації виконання державної політики реінтеграції зворотних трудових мігрантів.

Сьогодні важливим заходом є інформування потенційних зворотних мігрантів та тих, які вже повернулися, щодо їхніх прав та обов'язків. Відповідна інформація має бути розміщена на сайтах Міністерства соціальної політики України, Державної служби зайнятості України, інших залучених центральних органів виконавчої влади, обласних та районних адміністрацій.

#### Список використаних джерел:

1. Hnatyuk T. Labour Exploitation as a Risk of Ukrainian Labour Migration. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 3 (34). С. 71–85.
2. Лібанова Е. Зовнішні трудові міграції українців: масштаби, причини, наслідки. *Демографія та соціальна економіка*. 2018. № 2 (33). С. 11–26.
3. Про зовнішню трудову міграцію : Закон України від 5 листопада 2015 року № 61-VIII / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 49–50. Ст. 463.
4. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 липня 2017 року № 482-р / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/482-2017-%D1%80> (дата звернення: 01.03.2019).
5. Про затвердження плану заходів щодо забезпечення реінтеграції в суспільство трудових мігрантів і членів їх сімей : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2017 року № 257-р. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/257-2017-%D1%80> (дата звернення: 01.03.2019).
6. Українці за кордоном та українська влада: як разом працювати для України? 21 серпня 2017 р. // CEDOS : веб-сайт. URL: <https://cedos.org.ua/uk/articles/ukraintsi-za-kordonom-ta-ukrainska-vlada-iak-razom-pratsiuvaty-dlia-ukrainy> (дата звернення: 01.03.2019).
7. Як започаткувати власний бізнес за сприяння Державної служби зайнятості / Державна служба зайнятості України. URL: <https://www.dcz.gov.ua/publikaciya/yak-zapochatkuvaty-vlasnyy-biznes-za-spruyannya-derzhavnoyi-sluzhby-zayuvatosti-0> (дата звернення: 05.03.2019).
8. Малиновська О., Позняк О., Суботенко О. Політика реінтеграції мігрантів, що повертаються: стан та перспективи розвитку. Київ, 2016. 84 с.
9. Карітас України. Річний звіт 2017 // Карітас України : веб-сайт. URL: <https://caritas-ua.org/wp-content/uploads/2018/09/richnyizvit2017.pdf> (дата звернення: 05.03.2019).
10. Медичні послуги та подорожня допомога мігрантам // Представництво МОМ в Україні : веб-сайт. URL: <http://iom.org.ua/ua/nadannya-medichnih-ta-inshih-poslug-migrantom> (дата звернення: 05.03.2019).
11. Sergeev V. IOM: Working towards reducing health risks among migrants. URL: [http://www.ndphs.org/documents/3578/HIV\\_TV\\_Migrants\\_07062013.pdf](http://www.ndphs.org/documents/3578/HIV_TV_Migrants_07062013.pdf) (дата звернення: 05.03.2019).

**Гнатюк Т. О.**

Институт демографии и социальных исследований имени М.В. Птухи  
Национальной академии наук Украины

## ПОЛИТИКА РЕИНТЕГРАЦИИ ВОЗВРАЩАЮЩИХСЯ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ В УКРАИНЕ

### Резюме

В статье рассмотрены последние изменения, произошедшие в законодательстве Украины касательно реинтеграции возвращающихся трудовых мигрантов. На основе анализа данных, полученных при предоставлении соответствующих консультаций в Винницкой, Харьковской, Тернопольской и Волынской областях, определены основные проблемы, с которыми сталкиваются трудовые мигранты, которые возвращаются в Украину. Предложено принятие мер по совершенствованию и развитию украинской государственной политики касательно реинтеграции возвращающихся трудовых мигрантов.

**Ключевые слова:** возвращающиеся мигранты, трудовые мигранты, реинтеграция, потребности возвращающихся трудовых мигрантов, государственная политика, миграционная политика, миграционное законодательство, Украина.

**Hnatyuk T. O.**

M.V. Ptoukha Institute for Demography and Social Studies  
of the National Academy of Sciences of Ukraine

## REINTEGRATION POLICY ON RETURN LABOUR MIGRANTS IN UKRAINE

### Summary

The article describes the recent changes in the legislation of Ukraine regarding the reintegration of return labour migrants. On the basis of the analysis of the data obtained in providing consultations in the Vinnytsa, Kharkiv, Ternopil and Volyn regions, the main problems faced by labour migrants who returning to Ukraine are identified. The measures for the improvement and development of the Ukrainian state policy on the reintegration of return labour migrants are offered.

**Keywords:** return migrants, labour migrants, reintegration, needs of return labour migrants, state policy, migration policy, migration legislation, Ukraine.

УДК 330.322:330.341.1:340.134

**Столбуненко Н. М.**кандидат економічних наук, доцент,  
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова**УПРАВЛІННЯ МОЛОДІЖНИМ БЕЗРОБІТТЯМ В УКРАЇНІ**

В статті досліджується одна з найактуальніших проблем – проблема працевлаштування молоді як головного стратегічного резерву суспільних реформ на основі створення досконалого механізму управління в Україні. В результаті аналізу автор стверджує про необхідність невідкладного розв'язання даної проблеми, оскільки безробіття знижує рівень життя, сприяє тіньовій зайнятості, зовнішнім трудовим міграціям, втраті кваліфікації та мотивації до праці, збільшенню злочинності в країні та її соціальній напруженості. Подолання цієї проблеми може бути вирішеним шляхом створення молодіжних центрів праці, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів для реалізації програм підготовки молоді до підприємницької діяльності, а також надання інформаційних та консультативних послуг як факторів антикризового управління в Україні.

**Ключові слова:** молодіжне безробіття, державна молодіжна політика зайнятості, гуманізація способу життя молоді, ефективна соціалізація молодого покоління.

**Постановка проблеми.** Молодь виступає важливим стратегічним ресурсом суспільства і саме вона визначає масштаби та темпи соціально-технічного прогресу, політичне, економічне та соціальне майбутнє країни, впливає на стійкий розвиток людства. Ось чому забезпечення задовільного рівня зайнятості молоді на сьогодні виступає одним із пріоритетних завдань розвитку держави і лише з урахуванням динаміки рівня її зайнятості можна розробляти соціально-економічні прогнози на довготривалу перспективу.

Проблема зайнятості молоді становить інтерес багатьох науковців світу, але і сьогодні вона не є вирішеною, а деякі аспекти її потребують подальшого глибокого дослідження. Це пов'язано з тим, що ринкова економіка на сучасному етапі розширила можливості самореалізації молоді на ринку праці і в той же час послабила державну молодіжну політику та похитнула основи трудової соціалізації молоді.

У щорічній доповіді Міжнародної організації праці «Глобальні тенденції зайнятості – 2018» сказано, що молодь перебуває серед тих, кого криза робочих місць уразила найбільше. У світі 85,8 млн. людей віком від 15 до 24 років є безробітними. Рівень безробіття серед молоді у 2018 р. підвищився до 15,6% та прогнозовано до 2020 р. збільшиться до 25,0%. Найвищий показник зареєстрований на Близькому Сході, де без роботи було 28,1% економічно активної молоді. У країнах ЄС рівень безробіття серед молоді становив 17,9%. За прогнозами, тенденція до зниження показнику набуде не раніше 2022 р. [2].

Разом з тим, у сучасних умовах наблюдаються достатньо високі показники безробіття серед молоді. За даними експертів МОП, у розвинених країнах (зокрема ЄС) частка безробітних серед молоді становить 18%, у Центральній та Східній Європі, державах учасницях СНД – 17,5%, Східній Азії – 9,3%, державах Південно-Східної Азії та Тихоокеанського басейну – 13,7% [3, с. 32].

В Україні ця проблема набагато складніша. Якщо до кризи рівень безробіття серед молоді становив 7,7%, то на кінець 2018 р. у віці 15-24 років він становив 17,9%, 25-29 років – 9,8% [1]. Отже задача нашої держави – в негайному реагуванні та застосуванні всіх наявних ресурсів щодо подолання проблем у сфері працевлаштування молоді.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема молодіжного безробіття знайшла відображення в працях багатьох вчених і практиків, серед яких можна відзначити: О. Білика, Р. Вой-

товича, В. Галицького, І. Гнибіденка, Н. Діденка, Л. Кудіної, Ю. Маршавіна, М. Миропольської, Я. Міклоша, М. Панієва, О. Родака, О. Рацлафа, Н. Савченка, В. Саульського, Л. Шияна, І. Шкіндюка, Я. Яковенка та інших. Але проблема працевлаштування молодих спеціалістів є недостатньо вивченою. Зокрема удосконалення потребує механізм регулювання зайнятості різних категорій молоді, який враховував би фінансові та соціально-економічні можливості держави, регіону та підприємств.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Вирішення проблеми подолання молодіжного безробіття слід розглядати як важливу соціальну проблему сучасності, де молодь повинна стати провідником інноваційних перетворень і з цією метою необхідно подальше дослідження таких напрямків формування простору молодіжного сегменту ринку праці, як: посилення державного регулювання молодіжного сегменту ринку праці; розширення сфери дії ринкових регуляторів у межах реальної складової молодіжного сегменту ринку праці; сформування механізму мотивації до продуктивної праці та професійної мобільності; гармонійне поєднання державного управління і місцевого самоврядування для узгодження національних і територіальних пріоритетів розвитку молодіжного сегменту ринку праці та інше.

**Мета статті.** Головною метою цієї роботи є аналіз рівня безробіття молоді в Україні та обґрунтування основних напрямків подолання молодіжного безробіття як чинника антикризового управління.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно з п. 1 ст. 1 Закону України «Про зайнятість населення» зайнятість – не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їх особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їхній власності, у тому числі безоплатно [4, с. 3]. Натомість, згідно з п. 7 ст. 1 цього ж Закону, безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування [4, с. 6].

Отже, безробіття – це нерезалізованість права на працю для частини громадян, це відсутність у частини родин здорової та нормальної матеріаль-

ної основи забезпечення необхідних засобів існування і розвитку. Рівень зайнятості та безробіття демонструє, чи потрібна людина суспільству, чи вона для суспільства зайва. Оскільки людина не може не бути цінністю для суспільства, то й безробіття, навіть найнезначніше за масштабами, не може бути суспільно корисним [5, с. 84-85].

Тому і продуктивну зайнятість молоді треба розуміти не просто як наявність заняття. Зайнятість молоді – це надійна і стійка можливість заробляти на життя за допомогою вільно вибраної продуктивної праці і роботи, а також знайти своє професійне та соціальне місце. Зайнятість є неодмінною умовою і станом соціальної інтегрованості людини, соціальної повноцінності людської особистості. Відповідно, у стані безробіття людина позбавлена стійкої можливості заробляти на життя за допомогою вільно вибраної продуктивної праці і роботи, тобто безробіття є чинником і станом соціальної відчуженості людини від суспільства [5, с. 86].

Отже, підтримка молодих людей, їхнє залучення до творчої, активної участі в житті суспільства – це стратегічні інвестиції в розвиток держави. Реформування засобів правового регулювання ринку праці молоді має супроводжуватися прозорими та ефективними механізмами стимулювання роботодавців до її працевлаштування, подоланням міфів стосовно низької кваліфікації молодих фахівців та активізацією участі молоді на ринку праці [6].

Трансформація економіки України розкриває нові перспективи молоді щодо вільного вибору професії, місця проживання, характеру і місця застосування праці, ставить перед нею проблеми, пов'язані з опануванням ринкової соціально-економічної ситуації. Сучасна ситуація у сфері праці і зайнятості є дуже складною і суперечливою для української молоді. Багато молодих людей отримали нові можливості щодо самореалізації, підвищення свого життєвого рівня. Пристосовуючись до нових умов життя, вони починають займатися бізнесом, комерцією. Однак через послаблення державного контролю за працевлаштуванням молоді, скорочення робочих місць, відсутність програм соціального захисту загострилася незахищеність молоді на ринку праці.

Ринок праці в Україні не забезпечує повного та ефективного використання робочої сили молоді. В ньому існує розбалансованість за кількісними та якісними параметрами попиту та пропозиції робочої сили молоді. Внаслідок нижчої конкурентоспроможності молоді на ринку праці, недостатнього попиту на цю робочу силу, не привабливих для неї умов зайнятості значна частка молоді є безробітною, або працевлаштовується у тіньовому секторі економіки. Отже, задача держави заключається в формуванні механізму підвищення конкурентоспроможності молоді на ринку праці, яка визначається освітньо-професійним рівнем, професійною мобільністю молоді, характеристиками її здоров'я, економічним становищем та ментальними рисами.

Освітній чинник позитивно впливає на конкурентоспроможність молоді, оскільки більша її частка задоволена обраною професією і якістю навчання, здобуває додаткові знання, має особистий план професійного розвитку. На сучасному етапі у системі вищих навчальних закладів зародився та формується новий вид робочої сили – робоча сила молоді вищих кваліфікаційних рівнів, яка спроможна виконувати творчу та інноваційну

роботу і в майбутньому буде визначати прогресивний соціально-економічний розвиток країни. Вона характеризується тим, що здобула поглиблену підготовку у закладі вищої освіти (ЗВО) не нижче III рівня акредитації, має розвинені творчі здібності, її метою на ринку праці є розвиток кар'єри, отримання високої заробітної плати, підвищення власної конкурентоспроможності. [7, с. 17]. Разом з тим, необхідно ліквідувати такі негативні чинники конкурентоспроможності, як, наприклад, недостатність практичної підготовки, відсутність практичного досвіду роботи, погіршення здоров'я, низький рівень доходів, більша вразливість до соціально обумовлених хвороб та антисоціальної поведінки. На сьогодні в Україні ще не напрацьована цілісна концептуальна модель працевлаштування випускників ЗВО. Не розв'язані питання щодо прогнозу формування ринку праці, а отже й обґрунтування номенклатури спеціальностей. Вимагає змін і сама система підготовки молодих спеціалістів у ЗВО з урахуванням сучасних вимог.

Аналізуючи сучасні аспекти процесу підготовки фахівців, можна відзначити, що для досягнення ефективного результату основну увагу необхідно зосередити на етапі проведення маркетингових досліджень ринку праці і попиту на спеціалістів різного профілю. Адже саме на цьому етапі відбувається збіг інтересів і поєднання завдань виробничих підприємств та учбових закладів. Оскільки цей процес повинен бути постійним і безперервним, маркетингові дослідження необхідно включити до переліку головних завдань учбових закладів, на базі яких і треба створити відповідні центри.

З метою вирішення проблем безробіття серед молоді, підвищення її конкурентоспроможності в Україні створена спеціальна організаційна структура – Державна служба зайнятості – сукупність державних органів, діяльність яких спрямована на реалізацію політики зайнятості, надання визначених послуг населенню та роботодавцям. Основною ланкою, яка безпосередньо працює з населенням і роботодавцями є центр зайнятості базового рівня, а саме районний, міськрайоний, міський [5, с. 87]. Діяльність центру спрямована на реалізацію заходів соціального захисту населення від безробіття, сприяння громадянам у підборі підходящої роботи, надання матеріального забезпечення та соціальних послуг, професійної орієнтації, надання послуг роботодавцям щодо добору працівників та інформаційно-консультаційних послуг та інше. Кожного року в Державну службу зайнятості звертаються близько 5-7% (92 тис.) випускників навчальних закладів.

В основу діяльності державної служби зайнятості з працевлаштування молоді покладаються такі принципи [5, с. 88]:

- гуманність – глибока повага до молодого людини та позитивне ставлення до її особистості та життєвої ситуації;
- законність – здійснення роботи з молоддю відповідно до вимог законодавства, державних гарантій дотримання прав людини;
- пріоритетність заходів з активізації власних зусиль молодого людини, підвищення її активності у пошуку варіантів працевлаштування та адаптації її поведінки до вимог ринку;
- об'єднання зусиль соціальних партнерів (органів державної виконавчої влади, місцевого самоврядування, профспілок, організацій роботодавців), їхніх матеріальних, людських та фінансових ресурсів у процесі пошуку шляхів задово-



лення професійних інтересів та потреб молоді у праці;

- диференціація заходів – врахування віку, освіти, професійних здібностей, нахилів, інтересів та тривалості періоду пошуку роботи, особливостей конкретної життєвої ситуації при використанні форм та методів працевлаштування молодих людей;

- концентрація заходів – використання в роботі з молоддю можливостей навчальних закладів, профспілок, громадських об'єднань молоді, центрів зайнятості, організацій роботодавців, інших соціальних інституцій щодо форм, методів роботи, які спрямовані на працевлаштування та активізацію власних зусиль молодих людей;

- інтенсифікація заходів впливу на безробітну молодь – акцент в роботі має ставитися не на заходах, спрямованих на реєстрацію у службі зайнятості та виплату допомоги, а на заходах, пов'язаних з розвитком самосвідомості молоді людини, активізацією потенціалу на оволодіння професією;

- забезпечення першочерговості заходів запобігання безробіттю серед молоді перед заходами з його подолання – акцентування уваги на заходах профілактики безробіття, виявленні джерел безробіття та недопущення довготривалого безробіття.

Центр зайнятості сприяє працевлаштуванню молоді за допомогою певних форм та методів, а саме: формування мотивації до праці; профорієнтація; семінари з техніки пошуку роботи; професійне навчання; бронювання робочих місць на підприємствах, в організаціях та установах для працевлаштування молоді; працевлаштування молоді шляхом надання дотацій роботодавцям; тимчасові, громадські, сезонні роботи; самозайнятість та підприємництво [5, с. 86].

Серед пріоритетних напрямів в сфері державної політики зайнятості слід виділити такі: розширення сфери застосування праці, зокрема шляхом стимулювання створення робочих місць з належними умовами та гідною оплатою праці, сприяння розвитку підприємництва та самостійної зайнятості населення; забезпечення економіки кваліфікованими кадрами; підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили; створення умов для працевлаштування молоді; посилення мотивації до легальної зайнятості, детінізацію відносин на ринку праці; регулювання трудової міграції населення.

Серед причин молодіжного безробіття в Україні можна виділити такі:

1. Небажання роботодавців приймати на роботу недосвідчену та некваліфіковану молодь.

2. Відсутність дійових стимулів для роботодавців при працевлаштуванні молоді.

3. Суттєвий розрив між програмами навчання у ЗВО і потребами підприємців. Невідповідність напрямів підготовки молодих фахівців потребам економіки призводить до професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці.

4. Низькі офіційні зарплати для молодих працівників, які пропонуються на робочих вакансіях, і, відповідно, небажання молоді їх заповнювати.

5. Високий рівень корупції при влаштуванні на «престижні» вакансії, особливо в державних установах і на великих підприємствах.

Для подолання цих проблем створюються додаткові гарантії держави для працевлаштування молодих людей [8, с. 497-498]:

- встановлено 5% квоту для бронювання робочих місць для працевлаштування соціально-незахищених категорій населення;

- сприяння у працевлаштуванні молоді шляхом надання дотацій роботодавцям для створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних.

- в умовах формування ринкової економіки важливим чинником є залучення молоді до підприємництва.

Ці міри частково сприяють ефективному вирішенню проблеми безробіття та підвищенню конкурентоздатності молоді, розвивають активні форми зайнятості, і з кожним роком збільшують обсяги охоплення заходами активної політики. Але молодіжний сегмент ринку праці України характеризується структурною неоднорідністю, що потребує глибинного аналізу її елементів. Функціональне значення молодіжного сегменту ринку праці полягає в тому, щоб забезпечувати ефективну інтеграцію молоді в існуючий соціально-економічний простір. Інтеграцію в системі «молодіжний сегмент – національний ринок праці» слід розуміти як процес, що супроводжується посиленням інтенсивності взаємодії між її елементами, їх взаємообумовленістю і зменшенням відносної автономності. В процесі розвитку дезінтеграційних процесів у вказаній системі дискримінуються інтереси молоді на ринку праці та знижується рівень конкурентоспроможності її робочої сили [7, с. 23].

Формування структурно цілісного, оптимально інтегрованого в існуючий соціально-економічний простір молодіжного сегменту ринку праці вимагає:

- посилення державного регулювання потенційної складової молодіжного сегменту ринку праці (в частині формування кваліфікаційно-освітньої структури робочої сили молоді) та на етапі залучення молоді до продуктивної трудової діяльності. Необхідно посилити державне регулювання ринку освітніх послуг щодо підготовки молодих фахівців диференційовано за галузями знань; в його компетенції мають бути введені прогнозування попиту на робочу силу молоді у розрізі професій та планування кваліфікаційно-освітньої структури її пропозиції;

- розширення сфери дії ринкових регуляторів у межах реальної складової молодіжного сегменту ринку праці, яке дасть змогу сформувати необхідний механізм мотивації до продуктивної праці та професійної мобільності. Державне регулювання повинно сприяти обмеженню молодіжної зайнятості у неформальному секторі економіки, а також попередженню дискримінації молоді на ринку праці та зростанню її безробіття;

- стратегічного планування напрямів розвитку молодіжного сегменту ринку праці з метою розв'язання найбільш гострих соціально-економічних проблем його формування на трудодепресивних територіях, у межах вільних економічних зон, на територіях пріоритетного розвитку;

- гармонійного поєднання державного управління і місцевого самоврядування з метою узгодження національних і територіальних пріоритетів розвитку молодіжного сегменту ринку праці. Органам місцевого самоврядування необхідно надати більше повноважень у розв'язанні таких проблем, як: розвиток інфраструктури ринку праці; стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць; стимулювання молодіжного підприємництва; забезпечення активної взаємодії наукових центрів з обласними державними адміністраціями в розробці стратегії розвитку молодіжних сегментів регіональних ринків праці.

**Висновки та пропозиції.** Отже, можна зробити висновок, що молодіжне безробіття не тільки становить загрозу економіці, але й може в перспективі погіршити соціальну та криміногенну ситуацію в Україні. Це свідчить про необхідність у якості пріоритетних і стратегічних завдань держави з метою реалізації курсу реформ розвивати молодіжну політику на основі визначених МОП напрямків сприяння зайнятості молоді з боку урядів, роботодавців і профспілок. Серед цих напрямків: розширення можливостей для працевлаштування молоді за допомогою зміцнення зв'язків

між системою освіти та ринком праці (профориєнтація, інформація про кар'єрні можливості, забезпечення гарантій зайнятості); заохочення молоді до підприємництва; захист трудових прав молоді.

Для забезпечення ефективності функціонування молодіжного ринку праці доцільно розробити методику формування системи прогнозування перспективного розвитку галузей економіки і попиту на робочу силу за конкретними професіями з урахуванням регіональної специфіки. Створити прозорі та ефективні механізми стимулювання роботодавців до працевлаштування молоді.

#### Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Колот А., Герасименко О. Новітні глобальні тенденції у сфері зайнятості і доходів та їх вплив на соціальну нерівність. Соціально-трудові відносини: теорія та практика : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана», Ін-т соц.-труд. відносин ; Київ: КНЕУ, 2018. № 1. С. 6–33.
3. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth: Communication from the European Commission, Brussels, 3.3.2010. COM (2010) 2020 final. 34 p.
4. Про зайнятість населення : Закон України від 05.07.2012 № 5067 VI. Голос України. 2012. № 153–154.
5. Продіус О. І. Інклюзивні інновації в контексті соціальної відповідальності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Вип. 14, частина 2. С. 84–88.
6. Білик А., Гарна С., Гончар Л. Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання. URL: <http://www.sworld.com.ua/konfer41/41.pdf>.
7. Джинчарадзе Н. Г., Савченко Н. В., Літвінчук Л. Й Тенденції розвитку нових професій в умовах глобалізації: наукова доповідь; за заг. ред. Р.В. Войтович. К.: ІПК ДСЗУ. 2018. 25 с.
8. Сіряченко Н. Ю. Проблема визначення поняття «зайнятість» та його сутність. Актуальні проблеми права: теорія і практика : зб. наук. пр. Луганськ : Східноукраїнський нац. ун-т ім. Володимира Даля. 2010. № 18. С. 497–503.

**Столбуненко Н. Н.**

Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

#### УПРАВЛЕНИЕ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЕЙ В УКРАИНЕ

##### Резюме

В статье исследуются одна из наиболее актуальных проблем современности – проблема трудоустройства молодежи как главного стратегического резерва общественных реформ на основе создания совершенного механизма управления в Украине. В результате анализа автор подтверждает необходимость неотложного разрешения данной проблемы, поскольку безработица снижает уровень жизни, способствует теневой занятости, внешним трудовым миграциям, утрате квалификации и мотивации к труду, росту преступности в стране и ее социальной напряженности. Преодоление этой проблемы может быть разрешено путем создания молодежных центров труда, бизнес-центров, бизнес-инкубаторов для реализации программ подготовки молодежи к предпринимательской деятельности, а также оказанных информационных и консультативных услуг как факторов антикризисного управления в Украине.

**Ключевые слова:** молодежная безработица, государственная молодежная политика занятости, гуманизация способа жизни молодежи, эффективная социализация молодого поколения.

**Stolbunenko N.M.**

Odessa National University behalf of I.I. Mechnikov

#### MANAGEMENT OF THE YOUTH UNEMPLOYMENT IN UKRAINE

##### Summary

The article examines one of the most pressing problems of our time – the problem of youth employment as the main strategic reserve of social reforms based on the creation of a perfect management mechanism in Ukraine. As a result of the analysis, the author confirms the need to urgently resolve this problem, since unemployment reduces the standard of living, contributes to shadow employment, external labor migration, loss of skills and motivation to work, increased crime in the country and its social tension. Overcoming this problem can be resolved by creating youth labor centers, business centers, business incubators to implement programs for preparing young people for entrepreneurship, as well as information and advisory services provided as factors of crisis management in Ukraine.

**Keywords:** youth unemployment, state youth employment policy, humanization of the way of life of young people, effective socialization of the young generation.

## РОЗДІЛ 7

### ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.131.7:336

Бугель Ю. В.

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету

#### НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЗМІН У РЕГУЛЯТОРНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ

У статті окреслено низку проблем, які істотно впливають на стан митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності держави. Визначено напрями оптимізації процесів митного оподаткування та адміністрування. Акцентовано увагу на важливості уніфікації порядку справляння мита, встановлення чітких критеріїв здійснення національної деталізації товарів в Українській класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, проведення детального моніторингу розвитку галузей, яким надаються митні пільги. Аргументовано необхідність подальшого запровадження системи аналізу ризиків. Обґрунтовано необхідність удосконалення методики проведення митного пост-аудиту для відвертання митних правопорушень. Наголошено на необхідності реформування національної економіки, зокрема проведенні реформ у регуляторній політиці держави. Підкреслено значимість окреслених напрямів удосконалення системи митно-тарифного регулювання ефективізації та інтернаціоналізації національної економіки.

**Ключові слова:** митно-тарифне регулювання, пост-аудит, зовнішньоекономічна діяльність, оптимізація, ринкові відносини.

**Постановка проблеми.** В теорії та практиці державного регулювання найбільш давнім за історичним терміном застосування та дієвим за економічним інструментом впливу на міжнародну торгівлю товарами є митно-тарифне регулювання зовнішньоторговельної політики України. Зазначені обставини актуалізують важливість здійснення наукового аналізу сучасного стану вітчизняної системи митно-тарифного регулювання, дослідження світових тенденцій її розвитку, а також розроблення практичних рекомендацій щодо її вдосконалення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних питань регулювання зовнішньої торгівлі та діяльності митної служби в Україні зробили вітчизняні й зарубіжні вчені, зокрема І. Бережнюк, А. Войцещук, О. Гребельник, І. Іващук, І. Карамбович, В. Сіденко, В. Драганов, І. Дюмлен, П. Кругман, М. Лукс, Дж. Уоллі.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Зусиллями зазначених вище науковців та дослідників сформовано наукову базу проведення наукових досліджень у визначеній сфері. Проте окремі аспекти митно-тарифного регулювання, а саме шляхи оптимізації митних ставок, напрями трансформації національної митно-тарифної політики, наслідки змін у митно-тарифному регулюванні для вітчизняної економіки, все ще залишаються недостатньо дослідженими та потребують детальнішого розроблення.

**Мета статті** полягає в розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в контексті змін регуляторної політики держави.

**Виклад основного матеріалу.** Одним з головних елементів регуляторної політики України є вдосконалення системи митно-тарифного регулювання за низкою напрямів. Нині залишається низка істотних проблем, які впливають на стан митно-тарифного регулювання:

- надмірна деталізація, вагома диференціація в розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари;

- наявність значної кількості пільг щодо сплати ввізного мита для окремих галузей та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- ігнорування галузевими міністерствами та відомствами головних принципів підготовки законодавчих актів щодо митно-тарифного регулювання тощо.

На нашу думку, пріоритетними напрямиами вдосконалення регуляторної політики у сфері ЗЕД є:

- уніфікація порядку справляння мита;

- встановлення чітких критеріїв здійснення національної деталізації товарів в УКТ ЗЕД задля аргументованої необхідності захисту інтересів вітчизняного товаровиробника;

- проведення детального моніторингу розвитку галузей, яким надаються митні пільги задля уникнення їх монополізації та нецільового застосування пільг, створення конкурентного середовища на внутрішньому ринку продукції цих галузей та сприяння їх виходу на світові ринки.

Крім того, треба поширити межі співпраці між Державною фіскальною службою та Міністерством фінансів, а саме сформувати єдину доступну цим структурам центральну базу даних, яка буде містити оперативні дані щодо виконання державного бюджету, зобов'язань платників податків перед державним бюджетом, податкову історію учасників ЗЕД, що уможливить та полегшить контроль за сплатою податків і зборів як під час перетину митного кордону, так і всередині країни, а також нормативно-правову базу з митного, податкового та фінансового законодавства для внутрішнього користування працівниками ДМСУ та ДПА, яка включатиме також документи, не зареєстровані в Міністерстві юстиції [4, с. 177–179].

Терміновою сьогодні є проблема відсутності статистичного забезпечення проведення досліджень у сфері митно-тарифного регулювання та великої розбіжності в статистичних даних митних органів України порівняно з митними органами



її торговельних партнерів, а також статистичних даних органів державної влади, які займаються регулюванням ЗЕД. У зв'язку з цим доцільно видати офіційну статистичну інформацію щодо митно-тарифного регулювання у вигляді окремого статистичного збірника під назвою «Митно-тарифна характеристика експортно-імпорتنних операцій в Україні», де повинні бути відображені дані щодо величини безмитного імпорту товарів з максимально допустимою деталізацією товарної номенклатури, рівня тарифного обкладення та питомої ваги нарахованого мита за кожну групу товарів, а також інша потрібна інформація.

Аналогічно до інформаційної бази даних необхідно об'єднати підрозділи статистики в один діючий спільно для митної та податкової служби статистичний підрозділ задля застосування єдиного підходу та методології під час побудови прогнозів податкових надходжень до доходної частини бюджету [5, с. 154–155]. Важливим кроком є також координація спеціалізованих навчальних закладів, що готують фінансистів, податківців та митників, яка полягатиме в обміні досвідом, веденні спільної науково-дослідної роботи, проведенні спільних наукових семінарів та науково-практичних конференцій задля розширення сфери досліджуваних проблем та пошуку оптимальних шляхів їх вирішення на практиці.

Необхідно передусім акцентувати увагу на необхідності більш активної участі підприємницької громадськості у виробленні рішень щодо регуляторної політики у сфері ЗЕД та підтримки навчальних програм для громадських організацій підприємців, зокрема митних брокерів. Крім того, терміново є потреба підвищення рівня професійних знань управлінців у сфері регуляторної політики всіх рівнів та активної просвітницької роботи серед підприємців, підвищення рівня фінансування регуляторних органів, а також кількісного та якісного підвищення їх кадрового потенціалу.

Існують також проблеми управління персоналом в митній системі, а саме щодо мотивування праці посадових осіб митних органів. Треба зазначити, що тоді як усі розвинуті країни націлюють до 1,5% бюджетних коштів на фінансування митних органів, в Україні цей показник сягає приблизно 0,8% витрат бюджету, що є недостатнім для розвитку матеріально-технічної бази митниць, а також забезпечення соціальної та матеріальної захищеності працівників митниць. Незначний рівень оплати праці посадових осіб митних органів приводить до поширення корупції, зловживання службовим становищем або переходу до комерційних структур та розроблення складних схем ухилення від оподаткування на основі отриманих знань та досвіду роботи на митниці [6, с. 108–109]. Серед причин митних правопорушень можна назвати велике податкове навантаження на імпорт (особливо це стосується ставок акцизного податку), плани наповнення бюджету за будь-яку ціну, низьку заробітну плату інспекторів та загальну деморалізацію працівників митних органів.

Корупції в митних органах можна запобігти шляхом вжиття таких заходів:

- переорієнтація фіскальної функції митного тарифу на регулюючу шляхом впровадження рекомендаційного, а не директивного планування;
- докладне регламентування процедури електронного документообігу, максимальна автоматизація процесу митного оформлення;

– збільшення рівня матеріального та морального стимулювання праці посадових осіб митних органів, більш жорстке покарання за хабарництво та зловживання службовим становищем.

Перспективним напрямом роботи митних органів є подальше вдосконалення механізму спрощеного порядку використання процедур митного оформлення щодо деяких підприємств-резидентів відповідно до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур. Впродовж останніх років розроблено та прийнято низку нормативно-правових актів, що забезпечують введення в дію на постійній основі вдосконаленого механізму визначення підприємств-резидентів України, щодо яких може встановлюватися спрощений порядок використання процедур митного оформлення.

Наказом МФУ «Про затвердження Порядку виконання митних формальностей при здійсненні митного оформлення товарів із застосуванням митної декларації на бланку єдиного адміністративного документа» від 26 квітня 2016 року № 631 впроваджено трирівневу систему довіри митних органів до підприємств-резидентів, що перебувають у зоні діяльності митних органів. Рівень довіри до підприємства встановлюється та змінюється за спеціально затвердженими критеріями, залежить від результатів діяльності підприємства. Він визначається за сумою балів, набраних за результатами оцінки підприємства митним органом, та встановлює форми й розміри операцій з митного контролю та митного оформлення для товарів і транспортних засобів, що належать підприємству [3].

Зокрема, високий ступінь довіри («білий список») встановлюється для підприємств, сума набраних балів яких складає не менше 23. Достатній рівень довіри («зелений список») встановлюється для підприємств, сума набраних балів яких складає не менше 18, а для підприємств, сума набраних балів яких складає менше 18, рівень довіри не встановлюється. Підприємства, які за результатами оцінювання митним органом отримали високий або достатній рівень довіри, вносяться до Реєстру підприємств, до товарів і транспортних засобів яких встановлено спрощений порядок використання процедур митного контролю та митного оформлення.

Згідно з цим механізмом режим сприяння сьогодні застосовується приблизно до 300 вітчизняних підприємств, при цьому ці підприємства мають такі переваги під час здійснення зовнішньоекономічних операцій:

- товари на митному ліцензійному складі (МЛС) можуть зберігатися під митним контролем без накладення митного забезпечення, під час їх розміщення та випуску присутність уповноважених службових осіб митного органу не обов'язкова;
- розміщення на МЛС товарів, що підлягають експортному контролю, здійснюється за рішенням начальника митниці без погодження з Державною фіскальною службою;
- під час переміщення через митний кордон України окремих видів товарів, для яких встановлено обов'язкову подачу попередньої вантажної митної декларації, не проводиться оформлення такої декларації; основою для переміщення через митний кордон України таких товарів є оформлення попереднього повідомлення в електронному вигляді;
- допускається спільне зберігання (до 30 діб) товарів, оформлених у відповідному митному режимі, з товарами, які перебувають під митним контролем на складах тимчасового зберігання;



– не застосовується обов'язковий лабораторний контроль товарів у разі відсутності спрацювання профілів ризику.

Таким чином, подальший розвиток митної справи пов'язаний зі спрощенням митних процедур на кордоні та перенесенням детальної перевірки виконання вимог законодавства в галузі митної справи на пізніший термін, вже після безпосереднього ввезення товару, під час здійснення пост-аудиту спеціальними підрозділами митних органів. У зв'язку з цим винятково вагомим значення набуває покращення методики проведення митного пост-аудиту, визначення суб'єктів ЗЕД, що мають потенційно найбільші ризики з точки зору недотримання митного законодавства, розширення прав митних органів на перевірку фінансово-господарської діяльності підприємств як одноособово, так і спільно з податковою службою. Саме завдяки вдосконаленню системи контролю за товарами після випуску їх у вільний обіг митні органи зможуть повністю виконувати покладені на них регулюючі та фіскальні функції, забезпечувати економічну безпеку держави [9, с. 4–5].

Іншим аспектом регулювання зовнішньої торгівлі, що впливає на регулюючі та фіскальні функції митно-тарифного регулювання, є великий обсяг пільг, передбачених чинним законодавством для окремих територій та галузей промисловості. Однак вважаємо, що не завжди митні пільги є дієвим інструментом захисту національного товаровиробника та сприяють покращенню конкурентоспроможності виготовленої ним продукції, тому надалі потрібно комбінувати надання митних пільг з іншими інструментами державної підтримки, по-різному сприяючи припливу інвестицій до перспективних галузей, а не надавати точкову підтримку окремим підприємствам задля уникнення монополізації їх становища на ринку.

Щодо великої диференціації в розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари, то тут треба зауважити, що сильна різниця в ставках спонукає багатьох суб'єктів зловживати з класифікацією товарів задля ухилення від сплати податків. Оскільки частка надходжень від імпортного мита складає близько 5% у доходах Державного бюджету, то ухилення від оподаткування та зниження митної вартості товару як об'єкта оподаткування можна розглядати як реальну загрозу бюджетним інтересам українського уряду. Отже, в цьому напрямі потрібно продовжувати роботу щодо оптимізації ставок ввізного мита, послідовного їх зниження задля перетворення з фіскального елемента на елемент регулювання зовнішньоекономічної діяльності та захисту економічних інтересів вітчизняних виробників.

Ще однією проблемою митно-тарифного регулювання є надмірна деталізація на національному рівні (дев'ятий та десятий знаки), що проведена в УКТ ЗЕД. Відсутність критеріїв здійснення національної деталізації підштовхує багатьох суб'єктів підприємницької діяльності до внесення пропозицій національної деталізації лише задля захисту власних інтересів, що може привести до дискримінації окремих країн та товаровиробників. Можна запропонувати здійснювати деталізацію на національному рівні в разі обґрунтованої необхідності захисту економічних інтересів вітчизняних виробників; перевищення граничного рівня обсягу імпорту товару; встановлення посиленого екологічного, радіологічного та інших видів контролю за товаром; забезпечення виконання зобов'язань, які випливають з міжнародних договорів України.

Як було вже зазначено, протягом останніх років відзначається тенденція до заглиблення двосторонніх торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом, тому серед нагальних завдань регуляторної політики держави є створення умов для:

- розширення можливостей доступу української продукції до наявних потенційних ринків ЄС;
- розвитку конструктивної співпраці сторін щодо використання інструментів торговельного захисту та забезпечення неупередженої позиції Європейської сторони щодо відповідної практики з боку Європейської Комісії;

- надання Європейською стороною сприяння для доступу вітчизняних компаній до ринків послуг країн – членів ЄС та нарощування з боку України експортного потенціалу через розширення відповідного спектру послуг, зокрема комп'ютерних та консалтингових;

- сприяння регіональній кооперації у виробництві продукції з високою доданою вартістю в контексті науково-виробничо-інноваційного співробітництва, зокрема в галузі будівництва транспортних засобів, продукції машинобудування, ракетно-космічної та хімічної галузі [8];

- стимулювання співробітництва в інвестиційній сфері, зокрема шляхом збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій з країн – членів ЄС за умови забезпечення сприятливого інвестиційного клімату;

- забезпечення ефективного використання європейських інвестицій, технічної допомоги, спільної інноваційної діяльності, виробничої, галузевої та функціональної кооперації як інструментів ефективного та взаємовигідного торговельно-економічного двостороннього співробітництва між Україною та ЄС [10];

- налагодження обміну інформацією щодо експортно-імпортних операцій між Україною та країнами ЄС.

Формулюючи пріоритетні напрями для всебічного співробітництва в торговельно-економічній сфері, наголошуємо на необхідності внутрішнього реформування національної економіки, зокрема на проведенні реформ у регуляторній сфері, покращенні ділового клімату (захист прав інтелектуальної власності, зниження податкового навантаження, боротьба з корупцією), а також забезпеченні макроекономічної стабільності (уповільнювання інфляції, створення сталого макроекономічного середовища).

Дослідження світового досвіду митно-тарифного регулювання дає змогу виокремити ті інструменти та прийоми, які можна застосувати в Україні задля покращення ефективності її регуляторної політики у сфері ЗЕД. Так, у країнах з ринковою економікою задля заохочення припливу капіталу до країни митом оподатковується лише імпорт, а експортне мито не застосовується, а у США воно навіть заборонено законодавчо.

Загалом більшість країн світу використовувала на різних етапах свого розвитку зовнішньоекономічну політику, що полягала у стимулюванні експорту готової продукції, обмеженні вивозу сировини та заохоченні імпорту комплектуючих матеріалів для розвитку власної промисловості. Отже, митний тариф застосовується як інструмент стимулювання виробництва та експорту продукції з високою часткою доданої вартості, що практикується на основі застосування принципу тарифної ескалації, що полягає в тому, що ставки мита зростають від-

повідно до збільшення ступеня оброблення товарів, причому ця різниця може сягати навіть 10 разів. З вищевикладеного можна зробити висновок, що, безперечно, тарифна ескалація є дієвим методом захисту національного товаровиробника, однак використання її в розвинених країнах зумовлює консервування технологічної відсталості країн з перехідною економікою, оскільки унеможлиблює доступ їх готової продукції на ринки таких країн.

Істотна різниця митно-тарифного регулювання в Україні від провідних країн світу полягає в надзвичайно розгалуженій товарній номенклатурі зовнішньоекономічної діяльності. Така ситуація створює потенційну можливість для зловживань суб'єктів ЗЕД шляхом декларування товару не за своїм кодом задля сплати меншої суми платежів [1, с. 8–9].

На жаль, можливість гармонізації митного законодавства України за вимогами ЄС суттєво гальмується через надання переваги фіскальній функції митних органів, що надзвичайно ускладнює можливість тісної співпраці з країнами ЄС [7, с. 44]. В промислово розвинутих країнах мито виконує перш за все регулюючу функцію, а не фіскальну, а надходження від справляння ввізного мита складають не більше 0,3% ВВП, на відміну від України, митна служба якої відіграє важливу роль в процесі наповнення державного бюджету. Трансформація митних органів України у фіскальні зменшує можливість реалізації їх інших функцій, створює бар'єри для міжнародної співпраці та ефективної боротьби з митними правопорушеннями [2, с. 95]. Як наслідок, збільшуються обсяги ухилення від сплати податків, послаблюється конкурентоспроможність вітчиз-

няного товаровиробника, не приділяється належної уваги розвитку співпраці на міжнародній арені тощо.

**Висновки і пропозиції.** Отже, треба зауважити, що для реалізації намагань України активізувати співпрацю з провідними світовими економічними організаціями треба подібно до країн Центральної Європи, які вже пройшли цей шлях, вносити зміни в національне законодавство та застосовувати лише ті інструменти митно-тарифного регулювання, котрі не лише не суперечать принципам СОТ та ЄС, але й здатні захистити економічні інтереси України. Отже, слід взяти на озброєння досвід країн, котрі недавно приєдналися до ЄС, а саме поступово зменшувати митні ставки відповідно до домовленостей із СОТ, не відмовляючись від захисту вразливих галузей економіки (АПК, машинобудування, харчова промисловість), а також продовжити подальше запровадження системи аналізу ризиків та вдосконалення методики проведення митного пост-аудиту для відвертання митних правопорушень.

Запропоновані заходи щодо оптимізації механізму митно-тарифного регулювання повинні сприяти виконанню ключового завдання держави, яке полягає в тому, щоби забезпечити умови для сталого розвитку економіки на основі нагромадження та ефективного застосування конкурентних переваг, беручи до уваги всі фактори та залучаючи всі можливі ресурси. Практичним наслідком діяльності держави має стати загальнонаціональна програма підвищення конкурентоспроможності української економіки, в якій необхідно передбачити посилення участі України в міжнародній кооперації та спеціалізації з урахуванням національних інтересів.

#### Список використаних джерел:

1. Буланый О. Світовий досвід сучасного митно-тарифного регулювання та застосування його в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 9 (63). С. 7–13.
2. Любива Ю. Місце та роль фіскальної функції серед інших функцій митних органів. *Вісник АМСУ*. 2009. № 1. С. 94–97.
3. Про затвердження Порядку виконання митних формальностей при здійсненні митного оформлення товарів із застосуванням митної декларації на бланку єдиного адміністративного документа : Наказ Міністерства фінансів України від 26 квітня 2016 року № 631. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 05.03.19).
4. Новікова К. Митно-тарифне регулювання в контексті інституціонального забезпечення економічної безпеки. *Митна політика та актуальні проблеми економічної безпеки України на сучасному етапі* : тези II міжнародної наук.-практ. конференції молодих учених, 26 березня 2010 року. Дніпропетровськ : АМСУ, 2010. С. 217–218.
5. Пашко П. Інституційний механізм реалізації митної політики. *Фінанси України*. 2004. № 11. С. 153–155.
6. Письмаченко Л. Державний механізм захисту економічної безпеки у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник НАДУ*. 2006. № 2. С. 106–114.
7. Суворкін В. Україна – СОТ – ЄС: перепони до інтеграції. *Митна справа*. 2006. № 2. С. 43–49.
8. Тимошенко О. Особливості вступу України до Європейського Союзу. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. 2006. № 4 (27). С. 117–121.
9. New Studies Evaluate Customs Clearance Process & Ease of Trade in 175 Countries (cover story). *Managing Imports & Exports*. 2006. Dec. Vol. 2006. Iss. 12. P. 1–10.
10. Sakalosh O. The implementation of the EU standards to the Ukrainian Customs Legislation. URL: <http://www.law.muni.cz> (дата звернення: 05.03.19).

**Бугель Ю. В.**

Чертковський учебно-научний інститут підприємництва і бізнесу  
Тернопільського національного економічного університета

## НАПРАВЛЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В КОНТЕКСТЕ ЗМІНЕНИЙ В РЕГУЛЯТОРНІЙ ПОЛІТИЦІ ГОСУДАРСТВА

### Резюме

В статті визначено ряд проблем, які суттєво впливають на стан таможенно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності держави. Визначено напрями оптимізації процесів таможенного оподаткування та адміністрування. Акцентовано увагу на важливості уніфікації порядку взимання пошлин, встановлення чітких критеріїв реалізації національної деталізації товарів в Українській класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, проведення ретельного моніторингу розвитку галузей, яким надаються таможенні пільги. Аргументовано необхідність подальшого впровадження системи аналізу ризиків. Обґрунтовано необхідність удосконалення методики проведення таможенного пост-аудиту для запобігання таможеним правопорушенням. Зроблено акцент на необхідності реформування національної економіки, зокрема проведення реформ в регуляторній політиці держави. Підкреслено значущість визначених напрямків удосконалення системи таможенно-тарифного регулювання ефективності та інтернаціоналізації національної економіки.

**Ключові слова:** таможенно-тарифне регулювання, пост-аудит, зовнішньоекономічна діяльність, оптимізація, ринкові відносини.

**Buhel Yu. V.**

Chortkiv Institute of Entrepreneurship and Business  
of Ternopil National Economic University

## DIRECTIONS OF OPTIMIZATION OF CUSTOMS AND TARIFF REGULATION IN THE CONTEXT OF CHANGES IN THE REGULATORY POLICY OF THE STATE

### Summary

There are a number of problems that significantly affect the state of customs and tariff regulation of foreign economic activity of the state. The directions of optimization of customs taxation and administration processes are determined. The emphasis is on the importance of unification of the procedure for collecting duties, the establishment of clear criteria for the implementation of the national product detailing in the Ukrainian classification of goods of foreign economic activity, and the detailed monitoring of the development of industries that provide customs privileges. The necessity of further introduction of the system of risk analysis was argued. The necessity of improving the methodology of conducting customs post-audit for rejecting customs offenses is substantiated. The necessity of reforming the national economy, in particular, on carrying out reforms in the regulatory policy of the state, was emphasized. The importance of the specified directions of improvement of the system of customs-tariff regulation in the efficiency and internationalization of the national economy is emphasized.

**Keywords:** customs and tariff regulation, post-audit, foreign economic activity, optimization, market relations.

---

УДК 368

**Галушак В. В.**

**Галушак В. О.**

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу  
Тернопільського національного економічного університету

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

У статті визначено сутність страхового маркетингу як об'єкта планування. Охарактеризовано основні відмінності в плануванні маркетингової діяльності страховика, які обумовлені специфікою страхової сфери. Визначено роль маркетингового планування в загальній системі управління страховими компаніями. Розглянуто сучасні проблеми використання інструментів маркетингу на страховому ринку.

**Ключові слова:** страховий ринок, страховий маркетинг, страховики, страхувальники, ринковий маркетинг, страховий продукт, страховий портфель.

**Постановка проблеми.** Системна значущість страхового маркетингу зростає відповідно до його застосування в практичній діяльності страхових організацій, тому використання маркетингу в діяльності страхових компаній приводить до перебудови страхового бізнесу на нові принципи, які орієнтовані на споживача та відповідають вимогам ринку. Це змушує страховиків змінювати

власні організаційні структури та проводити підготовку персоналу.

Варто зазначити, що стан страхового маркетингу та його місце на ринку тісно пов'язані з розвиненістю страхових відносин, станом страхового ринку та його інфраструктури, страховими потребами та активністю страхувальників, рівнем страхової культури населення та підприємців,

технічними та фінансовими можливостями страховиків, а також їхньою надійністю. Саме тому страховий ринок значною мірою визначає вибір тих маркетингових інструментів, які використовуються страховиками. Також необхідно врахувати динамічний вплив страхового ринку на стан маркетингу страховиків, що є досить важливим питанням, адже ринок, страховики та рівень культури страхування еволюціонують в часі, тому змінюється місце маркетингу в системі страхових відносин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В науковому світі відомі численні спроби визначити основний зміст та проблеми розвитку страхового маркетингу. Сьогодні в Україні сформована велика наукова школа, представниками якої є В. Базилевич [1], О. Вовчак [2], Л. Горбач, О. Данніков [4], Н. Долгошає [5], Н. Куденко, О. Луцій, М. Мних, С. Осадець, А. Павленко, Л. Романова, А. Смаль, О. Чеберяко [7], Я. Шумелда. Науковці вважають страховий маркетинг найкращим інструментом взаємодії страхової компанії з навколишнім середовищем, а його основне призначення вбачають в оптимізації співпраці зі споживачами страхових послуг.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак питання розвитку страхового маркетингу як інструмента підвищення прибутковості страхових компаній та стратегічного маркетингового планування діяльності страховиків у сучасних умовах розвитку вітчизняного страхового ринку є недостатньо вивченими. Отже, подальші дослідження в цьому напрямі не лише є запорукою ефективного розвитку страхового маркетингу, але й забезпечують активне взаєморозуміння між страховиком та страхувальником, яке спрямоване на оптимальну взаємодію суб'єктів ринкових відносин, найкраще забезпечення їх різноманітними страховими продуктами, а також досягнення фінансової стабільності у страхових компаніях. Отже, все це обумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

**Мета статті** полягає у визначенні особливостей, проблем та перспектив розвитку вітчизняного страхового маркетингу, дослідженні процесу стратегічного маркетингового планування діяльності страхових компаній задля пошуку шляхів покращення ситуації на страховому ринку України.

**Виклад основного матеріалу.** На думку науковців, страховий маркетинг має дві основні площини осмислення, а саме макроекономічну та практичну. З одного боку, він є явищем страхового ринку та відіграє значну роль, адже визначає сутність страхування, а з іншого боку, є практичним інструментом роботи страхових компаній, спрямованим на вивчення ринку та оптимізацію взаємовідносин зі страхувальниками. Саме тому практична сторона страхового маркетингу є насамперед тим набором інструментів, які поліпшують ринкову результативність страховика та відіграють важливу роль в підвищенні прибутковості компанії. У зв'язку з цим страховий маркетинг все більше стає однією зі складових технологічного арсеналу страховиків та інших суб'єктів страхового ринку, зокрема брокерів та агентів.

Якщо маркетинг сам по собі є діяльністю, яка спрямована на досягнення цілей шляхом формування попиту та максимального задоволення потреб споживачів, то страховий маркетинг – це система взаємодії суб'єктів, взаємне врахування їхніх інтересів та потреб [5].

Варто зазначити, що спочатку страховий маркетинг включав виключно аналіз зовнішнього оточення компанії, передусім страхових ринків. Проте нині маркетологам та страховикам як в розвинених країнах, так і в Україні, стає все більш очевидно, що вдосконалення відносин «страховик – страхувальник», відповідно, підвищення ефективності страхової компанії мають здійснюватися на підставі комплексної взаємодії зовнішнього середовища (зовнішніх умов роботи компанії), а також організаційної побудови страховика з використанням організаційного та ринкового маркетингу. Оптимізація діяльності страховика, як й оптимізація функціонування будь-якого іншого підприємства, повинна будуватись на підставі принципу отримання максимальної ефективності на одиницю вкладень. Саме тому страховий маркетинг своїм завданням вважає підвищення прибутковості страхової діяльності за рахунок таких складових (рис. 1).

Відповідно, маркетинг є тією системою понять та прийомів, які забезпечують взаєморозуміння та взаємодію страховика й страхувальника, спрямовують оптимальну взаємодію суб'єктів ринкових відносин на краще забезпечення різноманітних потреб споживачів, а також досягнення необхідної фінансової стабільності страховика [5]. Це визначення виходить з того, що в ринкових умовах виробник, продавець та споживач не пов'язані між собою організаційною підлеглістю, тому страховик не може директивно вказувати страхувальнику номенклатуру та кількість спожитих страхових продуктів, включаючи страхове покриття.

Вияток із загальних ринкових правил становлять підприємства, які діють на монопольних ринках під наглядом та регулюванням державних органів. У зв'язку з відірваністю від страхувальника страховика для розуміння потреб та психології споживачів, оптимізації процесу страхування потрібні особлива мова, набір понять та інструментів, які будуть враховувати специфіку таких взаємовідносин. Отже, страховим маркетингом можна вважати систему взаємного врахування потреб страховиків та страхувальників, пошуку розумного компромісу між їхніми інтересами, адже страховик інтегрує та координує всю свою діяльність з розрахунку забезпечення задоволеності страхувальника, отримуючи прибуток саме завдяки створенню та підтримці споживчої задоволеності. Таким чином, страховий маркетинг – це система взаємодії страховика й страхувальника, спрямована на взаємне врахування інтересів та потреб, хоча досить часто під страховим маркетингом розуміють комплекс дій, спрямованих на максимізацію прибутку страховика за рахунок повнішого врахування потреб страхувальників. Інший погляд на страховий маркетинг є вужчим, практичним, але найпоширенішим сьогодні. Саме тому мету маркетингу у страхуванні, його вужче трактування доцільно виразити так: маркетинг – це мистецтво догодити споживачу, задовольнивши власників страхової компанії. Завданням страхових компаній є пошук таких страхувальників, які приносять компанії більше, ніж коштує їх залучення та задоволення їхніх страхових потреб [5].

Також зазначимо, що страховий маркетинг не може бути ефективним, якщо він не ґрунтується на аналізі потенційних і наявних страхових ринків та їх клієнтів. Отже, страховий маркетинг є попереднім аналізом дохідності клієнтів ринків, а також методологією їх завоювання та утримання.





Рис. 1. Основні складові підвищення прибутковості страхової компанії

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [5]

Відомо, що споживач, здійснюючи свій вибір на страховому ринку, перш за все реагує на споживчі властивості пропонованої йому продукції, зіставляючи їх зі своїми потребами та фінансовими можливостями, тому відправною точкою маркетингового дослідження є визначення платоспроможного попиту на певні споживчі якості страхових послуг. На підставі дослідження ринків та споживчих переваг у рамках вжиття маркетингових заходів проводиться розроблення страхових продуктів, здатних задовольнити потреби споживачів [4, с. 10].

Досвід свідчить про те, що головними чинниками, на підставі яких споживач вибирає компанію та страховий продукт, є надійність страховика, ціна його послуг, повнота страхового покриття, кількість та якість додаткових послуг, що надаються в разі настання страхових випадків.

Варто зазначити, що розроблення страхового продукту – це техніка, яка не входить в перелік маркетингових заходів, адже сутність маркетингу – це перш за все розроблення вимог до страхового продукту, його торгова, ринкова оболонка. Саме тому значення маркетингу для сучасного страхування дуже велике, визначається підвищеною конкурентоспроможністю страхових компаній та необхідністю продажу своїх продуктів в таких умовах. Маркетинг органічно поєднує дві взаємопов'язані мети. Він, з одного боку, є інструментом конкурентної боротьби, а з іншого боку, є засобом адаптації виробництва до потреб споживачів. Отже, страховий маркетинг можна інтерпретувати як засіб конкурентної боротьби з урахуванням усіх потреб страхувальників [7, с. 252].

Система страхового маркетингу є інструментом досягнення певної мети, яка стоїть перед страховими компаніями в ринкових умовах, що характеризуються підвищенням конкурентоспроможності та вимогливістю споживачів до якості страхових послуг. Саме тому максимізація прибутку компанії та отримання страховиком прибутку за виконання додаткових функцій є основною метою більшості страховиків та страхових посередників (брокерів та агентів), які зацікавлені в максимізації власних доходів. Однак це

спрямування може бути не єдиним. На страховика може бути накладена низка додаткових обмежень, пов'язаних із соціальною роллю страхування. Суспільство через уряд і законодавство може зажадати від страховиків виконання деяких соціальних функцій, наприклад захисту потерпілих в аваріях на дорогах через обов'язкове страхування автоцивільної відповідальності, виплату страхового відшкодування потерпілим внаслідок нещасних випадків на виробництві тощо. В неясному вигляді суспільство може зажадати від страховика обмеження власних прибутків, участі у фінансуванні внутрішнього державного боргу через інвестиції в довгострокові державні цінні папери, вкладення коштів у стратегічно важливі галузі бізнесу [3, с. 19].

Зазначимо, що маркетингова стратегія страхової компанії є втіленням та концентрацією всіх її маркетингових зусиль. Вона є вираженням зусиль страхової компанії в пошуку найбільш прийнятних рішень в гармонізації стосунків страховика й страхувальника, тобто рішень, спрямованих на задоволення страховика розміром отриманого прибутку, а страхувальника – якістю та номенклатурою страхових послуг за адекватного розміру страхової премії.

Маркетингова стратегія страховика втілюється та реалізується за допомогою таких інструментів (рис. 2).

Проте для грамотної та ефективної реалізації маркетингової стратегії всі її інструменти повинні розглядатись у взаємозв'язку, а також з урахуванням взаємного впливу. Критерієм оптимальності маркетингової стратегії страхової компанії є максимізація прибутку або фінансового результату під час використання всього набору маркетингових інструментів. Вибір тих чи інших рішень стосовно маркетингових інструментів визначається тим, чому віддає перевагу страховик за інших складових маркетингової політики [6, с. 158].

Так, властивості страхового продукту та повнота страхового покриття прямо визначають вибір системи збуту, а також цінову політику страховика. Важливим моментом є також врахування динаміки страхових ринків та продуктів.

Проте в усіх випадках саме страховий продукт є ключовою ланкою маркетингової стратегії. Дослідження сегментації страхового ринку України дають можливість страховикам збудувати єдину маркетингову стратегію, яка повинна включати [7, с. 253]:

- позиціонування страхових послуг компанії (вибір перспективних географічних, соціальних, вікових ринкових сегментів, на яких страховик хоче зосередити власні страхові зусилля);
- розроблення та підготовку необхідних страхових продуктів, а також навчання кадрів;
- розроблення системи збуту та стимулювання продажу страхових продуктів;
- проектування життєвого циклу страхової послуги;
- оцінювання перспективної частини ринку, яку компанія може завоювати, а також визначення рентабельності перспективних дій на страховому ринку;
- економічну ефективність проведення маркетингових операцій.

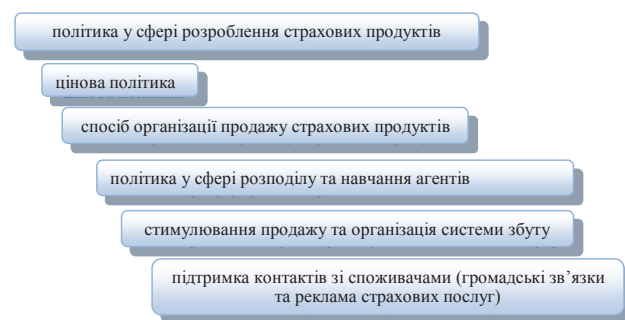
Позиціонування власних розробок страхових продуктів на ринку є дуже важливим для страховика та визначає основні риси його маркетингової стратегії, тобто страховиком мають бути вибрані такі сегменти ринку, які характеризуються високою населеністю та відносно низькою конкурентністю, що дасть йому змогу продати багато страхових продуктів.

Природно, що гармонізація фінансово-економічних відносин страхової компанії зі споживачами повинна здійснюватися індивідуально відповідно до певних груп населення з урахуванням їхніх індивідуальних властивостей, тому чим менше та чи інша група, тим гармонійніше складаються фінансово-економічні відносини страховика й страхувальника. Однак при цьому падає чисельність споживачьких груп, тому вимога значного числа продажу за нормальної рентабельності є основною під час вибору цільових сегментів та позиціонування страхової продукції.

Передусім компанією мають бути відібрані ті групи споживачів, на яких страховику найлегше впливати, наприклад регіональна страхова компанія, швидше за все, обмежиться власною географічною зоною, а кептивний страховик великої нафтової компанії – підприємствами, що входять до його фінансово-промислової групи, або суміжними підприємствами нафтогазового комплексу. Вибір таких цільових сегментів може визначатись також наявністю характерних способів реалізації страхової продукції [5]. Так, компанія, що займається продажом страхової продукції без посередників, більшою мірою орієнтована на страхувальників, які чутливі до ціни страхової продукції, але не звертають особливої уваги на якість обслуговування й посередника, а саме агента. З іншого боку, компанії, що оперують за допомогою агентських мереж, швидше за все, вважатимуть за краще працювати зі споживачами, які доступні агентам, відповідно до чого будуватимуть свою маркетингову стратегію [1].

Зазначимо, що маркетингова стратегія змінюється в часі, відповідно, діяльність страховика на цільових сегментах може розширюватися, звужуватися або ліквідуватися зовсім. Збільшення активності є інструментом реагування на зростання ринкового сегменту та підвищення його значущості для страховика.

Перехід до комплексного маркетингового планування на основі вироблення маркетингової стра-



**Рис. 2. Основні інструменти, за допомогою яких реалізується маркетингова стратегія страховика**

*Джерело: сформовано авторами на основі джерела [5]*

тегії та зміни підходів до страхового маркетингу можливі тільки тоді, коли страховики зрозуміють необхідність інтегрувати всі свої комерційні зусилля на єдиній основі, що дасть змогу проводити комплексне маркетингове планування й аналіз. Основне призначення маркетингової стратегії полягає в тому, що вона повинна забезпечувати найбільше повернення засобів на вкладений капітал за рахунок оптимального вибору вказаних параметрів та найбільш гармонійних взаємовідносин страховика й страхувальника [6, с. 162].

Будь-яка маркетингова стратегія повинна передбачати наявність зворотного зв'язку, а саме контроль ефективності маркетингових зусиль страховика. Одним з призначень маркетингової стратегії є досягнення такого положення, за якого послуги цього страховика будуть привабливішими, ніж страхові продукти конкурентів. Для цього страховику потрібно піклуватися про те, щоб його продукт здавався споживачам послугою, яка має кращу якість, ніж аналогічна продукція конкурентів. При цьому особливого значення набуває суб'єктивна оцінка якості й корисності, тобто психологія сприйняття продукту страхувальниками. Тут велике значення відіграє рекламна політика страховика. Необхідно, щоби саме страхувальники, а не страховик вважали маркетингові дії компанії та умови договору вигідними й привабливими.

Завдання страховика під час вироблення та реалізації маркетингової стратегії полягає в скороченні оцінки між якістю продукції та іміджем компанії порівняно зі своїми конкурентами. Для цього на кожному з цільових сегментів потрібний власний, абсолютно певний набір маркетингових заходів, вжиття яких спрямоване на гармонізацію стосунків страховика та страхувальника. Для визначення ставлення споживачів до маркетингової стратегії та її впровадження вона повинна бути випробувана на певній аудиторії або за допомогою методів дослідження ринку. Зрозуміло, оптимальна маркетингова стратегія значною мірою залежить від того, які цілі перед собою ставить страховик, які кошти він має в розпорядженні. Залежно від цього він може проводити більш-менш агресивну маркетингову політику на всіх або тільки найбільш важливих для нього сегментах [6, с. 163].

Маркетингова стратегія страхової компанії є комплексною реалізацією даних, отриманих в процесі вивчення ринку. Вона дає можливість провести комплексне оцінювання початкового матеріалу за станом та динамікою ринку, а також виробити оптимальну систему ринкових дій ком-

панії, тому маркетингова стратегія повинна стати невід'ємним елементом діяльності вітчизняних страховиків. Сьогодні лише небагато компаній уявляють собі, як повинна виглядати їх маркетингова стратегія. Так, згідно з даними опитування керівників страхових компаній та різних експертів, вдалося визначити основні напрями маркетингової стратегії сучасного українського страховика [7, с. 254], якими стали об'єднання страхування з іншими фінансовими послугами (кредитними картками), розвиток комплексних форм страхування, пропозиція полісів з участю в прибутку, розвиток сімейного та колективного страхування.

**Висновки і пропозиції.** Отже, з огляду на об'єктивні фактори на страховому ринку скла-

лася складна ситуація. Попит на страхові послуги знижується, страховики несуть збитки, мають негативні показники діяльності та багато проблем через системні помилки у веденні бізнесу й відсутність чітко сформованої стратегії. Одним зі шляхів поліпшення ситуації є системне та комплексне застосування маркетингу в діяльності страховиків. На жаль, можливості маркетингу в страхуванні в Україні задіяні в мізерних масштабах. Страховики не мають обдуманих та прорахованих маркетингових планів, спостерігаються системні помилки в маркетинговій політиці. Отже, розраховані системні маркетингові заходи, скореговані на умови кризи, мають допомагати страховикам збільшити страхові платежі, що є зараз їхнім головним завданням.

#### Список використаних джерел:

1. Базилевич В. Страхування : підручник. Київ, 2008. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/584-strahuvannya-bazilevich-vd-.html> (дата звернення: 03.03.19).
2. Вовчак О. Страхування : навчальний посібник. Львів : Новий Світ, 2004. 480 с.
3. Гутко Л. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення. *Економіка. Фінанси. Право*. 2006. № 7. С. 19–24.
4. Даніков О. Ринок страхування в Україні: роль маркетингу. *Маркетинг в Україні*. 2002. № 5 (15). С. 10–14.
5. Долгошея Н. Страхування в запитаннях та відповідях : навчальний посібник. Київ, 2010. URL: <https://westudents.com.ua/glavy/89761-36-strahoviy-marketing.html> (дата звернення: 05.03.19).
6. Унінець О. Стратегії розвитку страхового маркетингу в Україні. *Вісник НУДПС України (економіка, право)*. 2011. № 1 (52). С. 157–163.
7. Чеберяко О., Смаль А. Роль маркетингу в підвищенні ефективності страхування та його особливості. *Вчені записки університету «Крок»*. 2008. Вип. 18 : матеріали міжнародної наук.-практ. конференції (28 листопада 2008 р.). С. 251–258.

**Галушчак В. В.**

**Галушчак В. О.**

Чортківський учебно-научний інститут підприємництва и бизнеса  
Тернопольского национального экономического университета

#### ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГА В УКРАИНЕ

##### Резюме

В статье определена сущность страхового маркетинга как объекта планирования. Охарактеризованы основные различия в планировании маркетинговой деятельности страховщика, которые обусловлены спецификой страховой сферы. Определена роль маркетингового планирования в общей системе управления страховыми компаниями. Рассмотрены современные проблемы использования инструментов маркетинга на страховом рынке.

**Ключевые слова:** страховой рынок, страховой маркетинг, страховщики, страхователи, рыночный маркетинг, страховой продукт, страховой портфель.

**Halushchak V. V.**

**Halushchak V. O.**

Chortkiv Educational-Scientific Institute of Entrepreneurship and Business  
Ternopil National Economic University

#### FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKETING IN UKRAINE

##### Summary

The article defined the essence of insurance marketing as the object of planning. The main differences in planning marketing activities of the insurer, that are caused by specific insurance sphere characterized. Defined the role of marketing planning in the general system of management of insurance companies. Considered the modern problems of marketing tools on the insurance market.

**Keywords:** insurance market, insurance marketing, insurers, policyholders, the market marketing, insurance product, insurance portfolio.

## РОЗДІЛ 8 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 651.421.3

Безкоровайна Л. В.

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

### ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

У статті досліджено необхідні умови проведення ідентифікації нематеріального активу. Запропоновано використання зарубіжного досвіду для здійснення ідентифікації цього виду активів. Розглянуто проблеми оцінки нематеріальних активів. Визначено наявні підходи до їх оцінювання у вітчизняній та міжнародній практиці. Досліджено порядок оцінювання нематеріальних активів за справедливою вартістю. Надано практичні рекомендації щодо оцінювання цього виду активів.

**Ключові слова:** нематеріальний актив, немонетарний актив, ідентифікація, справедлива вартість, експертна оцінка, амортизація.

**Постановка проблеми.** Для забезпечення діяльності будь-якого підприємства необхідною є наявність активів, а саме оборотних та необоротних. Одним з видів необоротних активів є нематеріальні активи. Сьогодні саме цей актив набуває все більшого значення. Це обумовлене хвилею поглинання одних підприємств іншими, швидкістю та масштабами технологічних змін, поширенням інформаційних технологій, ускладненням та інтеграцією фінансового ринку країни. При цьому стосовно нематеріальних активів постійно виникає безліч запитань їх ідентифікації, оцінювання та обліку, відсутність відповіді на які перешкоджає підприємствам навести об'єктивну інформацію про цей вид активів у фінансовій звітності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато вітчизняних та зарубіжних вчених досліджували питання сутності та обліку нематеріальних активів, серед яких можна виділити таких, як А.О. Касич, Н.О. Остапкович, А.Г. Греценко, Г.К. Дорожко, Т.М. Банасько, Т.В. Польова. Безперечно, їх праці є значним внеском в удосконалення обліку нематеріальних активів, однак все ж таки залишаються питання ідентифікації цього виду активів, його оцінювання та обліку, зокрема з урахуванням вимог міжнародних стандартів обліку.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Об'єктивне оцінювання активів підприємства, його фінансового стану та інших майнових показників є можливим лише за умови достовірного оцінювання кожного виду активів, зокрема нематеріальних. Законодавство України стосовно оцінювання та обліку нематеріальних активів не є досконалим, тому існує необхідність пошуку шляхів вирішення проблеми ідентифікації та оцінювання нематеріальних активів з урахуванням міжнародного досвіду.

**Мета статті** полягає в розкритті проблем ідентифікації нематеріальних активів та їх оцінювання за справедливою вартістю, а також розробленні рекомендацій щодо вирішення цих питань.

**Виклад основного матеріалу.** Питання методики та організації обліку цього виду майна активно обговорюються в усьому світі. Можна сміливо сказати, що нематеріальні активи – це одне з найбільш проблемних сьогодні питань методології бухгалтерського обліку. Практичне використання нематеріальних активів в економічному обігу підприємств є фактично процесом комерціалізації

інноваційної сфери, який умовно можна звести до таких стадій.

Перша стадія передбачає грамотну класифікацію об'єктів інтелектуальної власності, на базі якої повинна формуватися попередня оцінка їх ринкової вартості. Однак нині підприємства або її не виконують, або роблять це не обґрунтовано, тому необхідне професійне розроблення базових методологічних та методичних рекомендацій.

Другою стадією є включення вартості об'єктів нематеріальних активів до складу майна підприємств. Відповідно до законодавства України ці активи підлягають амортизації: щомісяця відносяться до собівартості продукції (робіт, послуг) за нормами, які розраховує підприємство, виходячи з первісної вартості та строку їх корисного використання.

Третя стадія полягає в комерціалізації нематеріальних активів, яка передбачає активний вихід підприємств на ринок науково-технічної продукції, уміння знайти свого покупця, опанувати мистецтво підприємця, тобто самому шукати замовника (споживача) для своєї ідеї або розроблення тощо.

В Україні діють різні нормативні акти, які так чи інакше стосуються нематеріальних активів, вони містять визначення цього об'єкта обліку, наведені в табл. 1.

Отже, нормативні документи з бухгалтерського обліку визначають нематеріальний актив як немонетарний.

Слід зазначити, що під немонетарними активами і П(С)БО 8, і НП(С)БОДС 122 розуміють усі активи, крім грошових коштів, їх еквівалентів та дебіторської заборгованості у фіксованій (або визначеній) сумі грошей [1; 2].

МСБО 38 не містить визначення немонетарних активів, однак воно містить визначення монетарних активів, під якими розуміють утримувані гроші та активи, які мають бути отримані у фіксованій або визначеній сумі грошей [5]. Отже, шляхом виключення визначаємо, що сутність немонетарних активів у міжнародному стандарті відповідає національним стандартам обліку.

Ще однією важливою умовою визнання нематеріального активу є можливість його ідентифікації. Ідентифікація нематеріального активу полягає в чіткому розумінні його відмінностей від інших об'єктів, якщо підприємство може його продати, обміняти або розподілити конкретні майбутні



Таблиця 1

## Визначення поняття «нематеріальні активи» в нормативних актах України

Назва документа	Визначення поняття
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242 (далі – П(С)БО 8)	Немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікованим.
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом МФУ від 12 жовтня 2010 р. № 1202 (далі – НП(С)БОДС 122)	Немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікованим.
Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України, затверджена Постановою Правління НБУ від 20 грудня 2005 р. № 480	Немонетарний актив, який не має матеріальної форми, не є утримуваними грошима та активами, що мають бути отримані у фіксованій або визначеній сумі грошей, та може бути ідентифікованим.
Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 9 грудня 2015 р. № 766-VIII	Об'єкт (об'єкти) права інтелектуальної власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності.
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» (далі – МСБО 38)	Немонетарний актив, який не має фізичної субстанції та може бути ідентифікованим.

Джерело: складено на основі джерел [1–5]

Таблиця 2

## Групи нематеріальних активів та правовстановлюючі документи на них

Групи нематеріальних активів	Правовстановлюючі документи
Права користування природними ресурсами, а саме права користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище.	Державний акт на право постійного користування природними ресурсами, договір про надання права користування.
Права користування майном, зокрема право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень.	Договір про надання права власності, виписка з державного реєстру речових прав.
Права на комерційні позначення, зокрема права на торговельні марки (знаки для товарів та послуг), комерційні (фірмові) найменування.	Свідоцтво.
Права на об'єкти промислової власності, зокрема право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, зокрема ноу-хау.	Патент, свідоцтво.
Авторське право та суміжні з ним права, зокрема право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення.	Виключне право на авторське видання, авторський або видавничий договір.
Інші нематеріальні активи, зокрема права на здійснення діяльності, використання економічних та інших привілеїв.	Договір про передачу права власності на об'єкт нематеріального активу.

Джерело: складено на основі джерела [7]

вигоди від нього. Винятком з цього правила є гудвіл, або ділова репутація.

Національні стандарти обліку не містять роз'яснень стосовно сутності ідентифікації. Натомість МСБО 38 пояснює можливість ідентифікації нематеріального активу виконанням двох умов або однієї з них:

1) нематеріальний актив можна відокремити від суб'єкта господарювання й продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально чи разом з пов'язаним з ним контрактом, ідентифікованим активом або зобов'язанням незалежно від того, чи має суб'єкт господарювання намір зробити це;

2) нематеріальний актив виникає внаслідок договірних або інших юридичних прав незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання чи від інших прав та зобов'язань [5].

Отже, для вітчизняних підприємств вважаємо доцільним використовувати таке роз'яснення ідентифікації. Однак вітчизняні науковці вважають недостатніми ці дві умови. Так, Г.К. Дорожко зауважує, що здатність бути придбаним чи проданим окремо від інших активів підприємства або бути відокремленим від підприємства – це лише частина ідентифікації, яка не дає повної картини стосовно об'єкта ідентифікації. Такий підхід приводить до помилок у

бухгалтерському обліку об'єктів права інтелектуальної власності як нематеріальних активів. Ідентифікацію об'єктів нематеріальних активів слід розглядати як з'ясування наявності матеріального носія та чинності документів, які засвідчують правомірне набуття права авторства, права власності, а також інших документів, які є підставою оприбуткування об'єкта нематеріального активу [6]. Цю думку поділяють інші вітчизняні науковці.

Справді, документальне підтвердження авторського права чи права власності є надзвичайно важливою складовою ідентифікації нематеріального активу. Право власності на різні види нематеріальних активів підтверджують різні документи (табл. 2).

Для забезпечення ідентифікації різних видів нематеріальних активів слід враховувати наявні законодавчі обмеження. Так, відповідно до Закону України «Про авторське право», авторське право – це особисті немайнові права й майнові права авторів та їх правонаступників, пов'язані зі створенням та використанням творів науки, літератури та мистецтва. Придбаний об'єкт авторського права (наприклад, художній твір) на умовах користування ним не обліковують у складі нематеріальних активів. Суміжними правами є права виконавців, організацій мовлення та виробників фонограм і відеограм.

Літературні, художні та музичні твори, які віднесені до фольклору, не є об'єктом авторського права, як і решта об'єктів, визначених ст. 10 Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 р. № 3792-ХІІ.

Комп'ютерні програми – це операційна система та прикладна програма, виражені у вихідному або об'єктному коді. В разі придбання за договором права кінцевого користувача або права на відчуження право на комп'ютерні програми відносять до об'єктів обліку нематеріальних активів, інакше витрати доцільно відносити до витрат на придбання основного засобу або витрат поточного періоду.

Іноді право користування певним видом природних ресурсів пов'язане з необхідністю надавати суб'єкту господарювання два або більше різних природних об'єктів. Так, для розроблення родовищ корисних копалин гірничодобувному підприємству надається в користування ділянка надр у межах гірничого відводу, а також ділянка землі, необхідна для експлуатації цих надр, внаслідок чого в користуванні одного суб'єкта перебувають два різні об'єкти права, тісно пов'язані між собою.

Надра є виключною власністю народу України, тому надаються тільки в користування (ст. 4 Кодексу України про надра від 27 липня 1994 р. № 132/94-ВР) для видобування корисних копалин, геологічного вивчення тощо.

Відповідно до п. 4 ст. 6 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15 грудня 1993 р. № 3689-ХІІ не можуть вважатися знаками:

- промислові зразки, права на які належать в Україні іншим особам;
- назви відомих в Україні творів науки, літератури та мистецтва або цитати й персонажі з них, твори мистецтва та їх фрагменти без згоди власників авторського права або їх правонаступників;
- прізвища, імена, псевдоніми та похідні від них, портрети та факсиміле відомих в Україні осіб без їхньої згоди.

Об'єктом бухгалтерського обліку є право, а ось об'єктом права є майно, процес, спосіб тощо, тобто об'єкт, який існує фізично. Коли йдеться, зокрема, про авторське право та про право власності на матеріальний актив, відчуження матеріального об'єкта (наприклад, музичного твору) не означає відчуження авторського права на цей об'єкт права, і навпаки, про що зазначено у ст. 419 Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 р. № 435-IV та п. 1 ст. 12 Закону України «Про авторське право і суміжні права» від 23 грудня 1993 р. № 3792-ХІІ. Отже, на основі цього розрізняють майнове та немайнове права, про що також зазначено у розд. 35 Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 р. № 435-IV.

Для зарахування об'єкта нематеріальних активів на баланс підприємства необхідним є первинний документ, а саме Акт введення в господарський обіг об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів, який складає комісія підприємства. У цьому документі зазначаються, зокрема, правові умови введення об'єкта нематеріальних активів в господарський обіг, тобто зазначаються назви документів, за якими такий об'єкт вводиться в господарський обіг, а саме договір на використання майнових прав інтелектуальної власності, ліцензійний договір, дата акта приймання-передачі об'єкта нематеріальних активів, документи (довідки), що описують сам

об'єкт нематеріальних активів або порядок його використання (письмовий та/або образотворчий опис із формулою, креслення, схема, зразок, дискета, аудіо-, відеокасета тощо), вартість, строк корисного використання, особу, відповідальну за використання об'єкта [8].

Окрім ідентифікації об'єкта нематеріальних активів, для зарахування його на баланс підприємства також мають виконуватись такі умови:

- 1) підприємство здійснює його контроль;
- 2) існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням;
- 3) його вартість може бути достовірно визначена [1].

Контроль нематеріального активу має місце, коли підприємство володіє правом на отримання економічних вигід від цього активу та можливістю заборони доступу інших до цього активу. Підприємство контролює використання нематеріального активу, якщо його права на нього захищені юридично та можуть примусово здійснюватися в судовому порядку. Цінність нематеріальних активів полягає в довгострокових правах або перевагах, які вони дають їх власникам.

Особливої уваги заслуговує оцінювання нематеріальних активів. Придбані або створені нематеріальні активи зараховують на баланс підприємства за первісною вартістю, яку визначають залежно від способу надходження таких активів, про що зазначено у П(С)БО 8.

Нематеріальні активи обліковуються за первісною вартістю, яка визначається для об'єктів:

- 1) внесених засновниками як їх внесків у статутний капітал підприємства – за справедливою вартістю;
- 2) придбаних за плату у інших підприємств та осіб – з огляду на фактично здійснені витрати на придбання й приведення в стан готовності цих об'єктів;
- 3) отриманих від інших підприємств та осіб безоплатно – за справедливою вартістю;
- 4) створених самими підприємствами або отриманих в результаті науково-дослідних розробок на власному підприємстві – за фактичною виробничою собівартістю;
- 5) отриманих у результаті обміну на подібний об'єкт – за залишковою вартістю переданого нематеріального активу;
- 6) отриманих в результаті обміну на неподібний об'єкт – за справедливою вартістю переданого нематеріального активу, збільшеною (зменшеною) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну [1].

Особливої уваги заслуговує оцінювання нематеріальних активів за справедливою вартістю. Відповідно до п. 4 П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» справедлива вартість – це сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [9].

Значною проблемою для підприємств є відсутність методики такого оцінювання. Використання єдиного підходу до оцінювання всіх нематеріальних активів є неможливим, оскільки, по-перше, існують значні відмінності між окремими видами нематеріальних активів; по-друге, відсутні однакові обсяги інформації за різними видами нематеріальних активів, на основі яких може бути здійснене оцінювання; по-третє, окремі види нематеріальних активів здатні змінювати свою вартість з часом, тобто їх вартість не залежить

від витрат, здійснених на їх створення. Отже, доцільно розробити диференційований підхід до оцінювання нематеріальних активів, який би враховував їх особливості. Для цього доцільно використати зарубіжний досвід. Так, відповідно до МСФЗ 13, виділяють 4 етапи оцінювання нематеріальних активів за справедливою вартістю [10].

На першому етапі визначається дата оцінювання, формується перелік нематеріальних активів з відображенням дати введення їх в експлуатацію.

Другий етап передбачає обґрунтування причин для оцінювання нематеріальних активів. МСФЗ 13 пропонує концепцію вигідного та ефективного використання нематеріального активу.

На третьому етапі визначення справедливої вартості нематеріальних активів проводиться аналіз ринку, формується інформаційна база за ринковою вартістю аналогічних активів. Підприємство збирає інформацію на певному ринку задля використання її для оцінювання справедливої вартості нематеріальних активів відповідно до ієрархії.

На четвертому етапі оцінювання справедливої вартості нематеріальних активів здійснюється вибір підходів до її визначення. Причому МСФЗ 13 пропонує три варіанти, а саме ринковий, дохідний та витратний, з яких суб'єкт господарювання повинен сам вибрати, який йому краще застосувати [10]. Крім цього, він самостійно вибирає, скільки підходів йому використовувати: один чи декілька (табл. 3).

Кожен з цих підходів приводить до отримання різних величин вартісних характеристик нематеріальних активів. Вибір конкретного способу оцінювання залежить від особливостей нематеріального активу та доступної за ним інформації. Зазвичай розрахунок справедливої вартості нематеріальних активів проводиться одночасно кількома методами, оскільки будь-яка єдина методика не в змозі враховувати всієї сукупності особливостей практичного використання конкретних об'єктів нематеріальних активів.

В американських стандартах GAAP запропонована така ієрархія, якої слід дотримуватись під час надання справедливої оцінки нематеріальних активів (за винятком ситуацій, коли активи отримані в результаті об'єднання підприємств).

1) Якщо підприємство має вихід на ринок, на якому продаються нематеріальні активи, ідентичні тим, які є у нього на балансі, при цьому на такому ринку відомі ціни на ці активи, то вони служать основою для оцінювання справедливої вартості активів підприємства.

2) Якщо відомі ціни на нематеріальні активи, аналогічні тим, які перебувають на балансі під-

приємства, то використовується порівняльний підхід до їх оцінювання з введенням необхідних коригувань.

3) За невиконання умов першого та другого рівнів слід використовувати один або кілька підходів до оцінювання нематеріальних активів на основі кращої інформації щодо об'єкта оцінювання в кожному конкретному випадку.

В разі відсутності інформації про ринкову вартість справедливою вартістю нематеріальних активів вважається оціночна вартість, яку підприємство сплатило б за актив у разі операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами, виходячи з наявної інформації [9], тобто такою вартістю може бути експертна оцінка.

Порядок експертної оцінки нематеріальних активів регламентується Міжнародними стандартами оцінки (методичний посібник № 4 «Нематеріальні активи») (МСО-2001), стандартами TEGOVA-2000 (методичний посібник № 8 «Нематеріальні активи»), а також Національними стандартами № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» та № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав».

Висновки і прозиції. Без сумніву, об'єктивна оцінка активів підприємства має велике значення для оцінювання його фінансового стану загалом. Одним з видів активів, який має багато нюансів оцінювання та обліку, є нематеріальні активи, оскільки вони є немонетарними активами, які не мають матеріальної форми. Ідентифікація цього виду активів є непростою процедурою. Факт наявності об'єкта інтелектуальної власності повинен бути документально підтверджений. Це може бути документація, а також інформація, відображена на магнітних та інших носіях інформації. Крім того, необхідна наявність акта прийому-передачі, що підтверджує факт отримання підприємством цього об'єкта, або документів, що підтверджують факти виникнення прав в організації або передачі прав. Загалом сама процедура ідентифікації нематеріального активу має бути прописана в нормативних актах з бухгалтерського обліку, що забезпечить підвищення об'єктивності оцінювання цього виду активів.

Часто нематеріальні активи в обліку відображають за справедливою вартістю, методика розрахунку якої також не є досконалою. Вирішити цю проблему можна з використанням зарубіжного досвіду, який передбачає різні підходи до визначення справедливої вартості та методи її розрахунку. Запропоновані рекомендації дадуть змогу підприємствам забезпечити точність облікової інформації.

Таблиця 3

## Підходи до оцінювання нематеріальних активів

Підходи	Методи оцінювання	Порядок визначення вартості нематеріальних активів
Ринковий (порівняльний)	1) Метод прямого аналізу порівняння продаж; 2) метод якісного аналізу для коригування даних; 3) метод параметричної оцінки.	Дорівнює найбільш ймовірній на визначеному сегменті ринку ціні співставного за корисністю нематеріального активу, що продається в умовах чистої угоди.
Дохідний	1) Метод переваги в прибутку; 2) методи переваги у видатках; (метод виграну у собівартості, метод «звільнення від роялті», метод виділення частки прибутку, що приходиться на нематеріальні активи, метод опціонів).	Дорівнює доходам від використання тих нематеріальних активів, що оцінюються.
Витратний	1) Метод вартості заміщення; 2) метод відновлювальної вартості; 3) метод історичних витрат.	Дорівнює затратам на створення співставного за корисністю нематеріального активу.

Джерело: складено на основі джерел [10; 11]

### Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (дата звернення: 01.03.2019).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 122 «Нематеріальні активи», затверджене Наказом МФУ від 12 жовтня 2010 р. № 1202. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1018-10> (дата звернення: 27.02.2019).
3. Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України, затверджена Постановою Правління НБУ від 20 грудня 2005 р. № 480. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06> (дата звернення: 28.02.2019).
4. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 9 грудня 2015 р. № 766-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16> (дата звернення: 28.02.2019).
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» від 1 січня 2012 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_050](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050) (дата звернення: 27.02.2019).
6. Дорожко Г.К., Балашова О.В. Проблеми ідентифікації об'єктів інтелектуальної власності в бухгалтерському обліку. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1 (3). С. 51–54. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traei\\_v\\_2013\\_1%283%29\\_\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traei_v_2013_1%283%29__11) (дата звернення: 01.03.2018).
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом МФУ від 30 листопада 1999 р. № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 01.03.2018).
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені Наказом МФУ від 16 листопада 2009 р. № 1327. URL: <https://zakon.help/law/1327> (дата звернення: 01.03.2019).
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств», затверджене Наказом МФУ від 7 липня 1999 р. № 163. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99> (дата звернення: 28.02.2019).
10. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» від 1 січня 2013 р. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_068](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_068) (дата звернення: 27.02.2019).
11. Голов С.В. Справедлива вартість та її місце в системі оцінок бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 4. С. 13–18.

### Безкорвайная Л. В.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

### ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

#### Резюме

В статье исследованы необходимые условия проведения идентификации нематериального актива. Предложено использование зарубежного опыта для осуществления идентификации этого вида активов. Рассмотрены проблемы оценки нематериальных активов. Определены существующие подходы к их оцениванию в отечественной и международной практике. Исследован порядок оценивания нематериальных активов по справедливой стоимости. Предоставлены практические рекомендации по оцениванию этого вида активов.

**Ключевые слова:** нематериальный актив, немонетарный актив, идентификация, справедливая стоимость, экспертная оценка, амортизация.

### Bezkorovaina L. V.

Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics

### PROBLEMS OF IDENTIFICATION AND ASSESSMENT OF INTANGIBLE ASSETS

#### Summary

The necessary conditions for identifying an intangible asset are investigated. The use of foreign experience for the identification of this type of assets is proposed. Problems of valuation of intangible assets are considered. The existing approaches to their evaluation in domestic and international practice are determined. The order of valuation of intangible assets at fair value is investigated. Practical recommendations on the valuation of this type of assets are given.

**Keywords:** intangible asset, nonmonetary asset, identification, fair value, expert valuation, depreciation.



УДК 657.37:336.73

Гончаренко О. О.

Черкаський інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

## ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВАХ: АНАЛІЗ АЛЬТЕРНАТИВ

У статті визначено, обґрунтовано перелік альтернативних форм організації бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ, що відповідають вимогам чинного законодавства та враховують специфіку діяльності суб'єктів господарювання. Виокремлено обмежувальні критерії використання певними небанківськими фінансово-кредитними установами визначеного переліку форм. Враховуючи множинність форм організації бухгалтерського обліку в небанківських фінансово-кредитних установах та можливість їх комбінації, ми виокремили та деталізували «чисті» та «міксовані» форми, визначили та обґрунтували критерії вибору оптимальної форми.

**Ключові слова:** небанківські фінансово-кредитні установи, організація бухгалтерського обліку, обліковий персонал.

**Постановка проблеми.** В практичній діяльності небанківських фінансово-кредитних установ система бухгалтерського обліку функціонує в емпіричному полі різних дотичних наук, у зв'язку з чим відбуваються взаємні проникнення їх компонентів, розмиваються межі між науками, що спричинює необхідність врахування теоретичних положень інших наук задля пошуку та ідентифікації корисних підходів. Одним з таких «проникнень» є використання менеджменту в управлінні системою бухгалтерського обліку.

Розглядаючи менеджмент як безперервну серію взаємопов'язаних управлінських функцій, а бухгалтерський облік – як систему, що підлягає управлінню, комплекс заходів зі створення, налагодження та впорядкування (вдосконалення) системи бухгалтерського обліку задля забезпечення виконання нею своїх завдань, економічно доцільним шляхом вважаємо визначення організації бухгалтерського обліку.

Класично в менеджменті виділяються чотири функції та одночасно складові процесу, такі як планування, організація (налагодження), мотивація та контроль [1]. Ці ж етапи є слушними для управління системою бухгалтерського обліку. Проте те, які саме завдання й ким повинні виконуватись на кожному етапі, доречно визначати з урахуванням системного підходу.

Системними компонентами організації бухгалтерського обліку є обліковий персонал (внутрішній та/або зовнішній), техніка (технічне, програмне, матеріальне забезпечення), технологія (документи, документообіг, робочий план рахунків, форма ведення), методика (матриця методів обліку, облікова політика), а процесуальними складовими є безперервна серія взаємопов'язаних управлінських функцій [2, с. 19], таких як планування, налагодження (організація), мотивація й контроль.

Єдиним системним компонентом організації бухгалтерського обліку, що охоплений всіма управлінськими функціями, є обліковий персонал, саме він вимагає ретельного дослідження вже на етапі планування задля уникнення в майбутньому неефективних витрат і дотримання чинного законодавства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Плюралістичні погляди науковців на саму організацію бухгалтерського обліку можна систематизувати в такі групи, як процес побудови чи вдосконалення системи обліку та облікового процесу (С.В. Івахненков, О.П. Кундря-Висоцька, С.О. Левицька,

О.Г. Коренева, В.В. Сопко, В.В. Завгородній, М.В. Кужельний, В.О. Мякота, Т.С. Рябінкіна, М.С. Пушкар, Е.Д. Чацкіс, А.Н. Лисюк); сукупність дій чи заходів щодо створення, забезпечення, постійного впорядкування та постійного вдосконалення системи бухгалтерського обліку (Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, В.С. Лень, Р.Е. Островерха, В.В. Сопко, М.Ю. Карпушенко, Н.Л. Правдюк, І.М. Гончаренко, В.М. Пархоменко, В.М. Жук, П.Л. Сук, А.Н. Кашаєв, А.Н. Сушкевич); сукупність умов, за яких найефективніше виконуються функції бухгалтерського обліку (П.С. Безруких, Т.М. Сльозко, Л.В. Джулій, В.Г. Стрижова, Я.В. Соколов, І.С. Кумок, Н.М. Грабова, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.В. Сопко, О.Г. Коренева, О.В. Мірошниченко, А.С. Бакаєв); особливий вид діяльності з управління обліковим процесом (В.А. Шпак, Я.В. Олійник, Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.В. Кужельний, С.О. Левицька, Я.О. Ізмайлов).

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Беззаперечно, майже всі зазначені науковці розглядали питання облікового персоналу, проте, з одного боку, дослідження мали більш загальний характер і не стосувались небанківських фінансово-кредитних установ, а з іншого боку, розвиток економічних відносин та зміни законодавства спонукають до перегляду підходів до його планування.

**Мета статті** полягає в ідентифікації можливих форм організації бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ та обмежень їх застосування, побудові варіантів формування облікового персоналу зазначених установ з урахуванням сучасних форм співробітництва.

**Виклад основного матеріалу.** Перш за все необхідно зазначити, що в дослідженні під обліковим персоналом будемо розуміти фізичних осіб, що здійснюють трудову діяльність (працю), пов'язану із забезпеченням реалізації завдань та досягненням мети бухгалтерським обліком, незалежно від форми відносин із суб'єктом господарювання (трудова чи цивільно-правові). Відповідно, планування облікового персоналу як етап організації бухгалтерського обліку передбачає вибір оптимальної форми.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено такі альтернативні форми організації бухгалтерського обліку:

– введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером;

– користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи;

– ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або підприємством, суб'єктом підприємницької діяльності, самозайнятою особою, що провадять діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/або аудиторської діяльності;

– самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства [3].

Проте існують певні обмеження щодо можливостей застосування певних форм організації бухгалтерського обліку:

– підприємства (установи, організації), що становлять суспільний інтерес, повинні утворювати бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером, мінімальний склад якої має становити дві особи;

– підприємства (установи, організації), звітність яких повинна оприлюднюватись, не можуть застосувати самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства.

З огляду на законодавче розуміння підприємств, що становлять суспільний інтерес, критеріями їх ідентифікації є належність до:

– емітентів цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію;

– банків, страховиків;

– недержавних пенсійних фондів, інших фінансових установ, крім тих, що належать до мікропідприємств та малих підприємств;

– підприємств, які належать до великих [3].

Небанківські фінансово-кредитні установи мають певні законодавчі обмеження щодо організаційно-правових форм господарювання, що обумовлює потенційну належність до емітентів цінних паперів усіх установ, окрім кредитних спілок (табл. 1). Проте серед фінансових установ – юридичних осіб публічного права тільки Державна іпотечна установа має право та здійснює імітування облігацій [4], серед ломбардів емітентом облігацій є тільки ПТ «Ломбард Донкредит ТОВ «Інтер-Ріелті» і компанія» [5], а серед фінансових компаній лише одна компанія утворена у формі публічного акціонерного товариства (ПАТ «Фак-

тор-кредит «Фенікс»» [6]), але рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку у 2015 році вона була включена до переліку емітентів, що мають ознаки фіктивності [7].

Критерії «інші фінансові установи» та «великі підприємства», звісно, передбачають віднесення до підприємств суспільного інтересу небанківських фінансово-кредитних установ, але за умови їх належності до середніх або великих підприємств.

Ідентифікація належності небанківських фінансово-кредитних установ до певної групи «за розміром» здійснюється за трьома показниками на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, щонайменше два з яких відповідають встановленим критеріям для певної групи (табл. 2).

Звісно, на момент створення кожен вид небанківської фінансово-кредитної установи буде відповідати критеріям мікропідприємства, оскільки навіть максимальна нормативна вимога до статутного капіталу фінансової компанії становить 5 млн. грн. (≈0,16 млн. євро). В процесі подальшої діяльності значення критеріальних показників зазначених установ змінюються, але з огляду на їх вузьку спеціалізацію щодо надаваних фінансових послуг є можливим і доречно визначити поточну усереднену та максимально можливу категорію кожного виду небанківських фінансово-кредитних установ (табл. 3, 4).

Отже, кожен вид небанківської фінансово-кредитної установи передбачає наявність різних за розміром установ, проте жодна не може бути віднесена до категорії великих. Відповідно, небанківські фінансово-кредитні установи, що є емітентами цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію, або які не належать до мікропідприємств та малих підприємств, віднесені до підприємств, що становлять суспільний інтерес, зобов'язані створювати бухгалтерську службу на чолі з головним бухгалтером.

Щодо законодавчого обмеження самостійного ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником, то воно застосовується до підприємств, звітність яких повинна оприлюднюватись. Водночас всі небанківські фінансово-кредитні установи підпадають під вимогу обов'язкового оприлюднення річної фінансової звітності чи то за критерієм

Таблиця 1

**Організаційно-правові форми господарювання небанківських фінансово-кредитних установ**

Вид установи	Організаційно-правова форма господарювання		Емітент цінних паперів
	код	назва	
Кредитна спілка	925	кредитна спілка	Ні
Ломбард	260	повне товариство	Так (облігації)
Юридична особа публічного права	425	державна організація (установа, заклад)	Так (облігації)
	150	комунальне підприємство	Ні
Фінансова компанія	230	акціонерне товариство	Так (акції, облігації)
	240	товариство з обмеженою відповідальністю	Так (облігації)
	250	товариство з додатковою відповідальністю	
	260	повне товариство	
Інша кредитна установа	230	акціонерне товариство	Так (акції, облігації)
	240	товариство з обмеженою відповідальністю	Так (облігації)
	250	товариство з додатковою відповідальністю	
	260	повне товариство	

Джерело: побудовано автором на основі джерел [8; 9]

Таблиця 2

## Поділ небанківських фінансово-кредитних установ за розміром

Категорії підприємств	Критерії		
	балансова вартість активів, млн. євро <sup>1</sup>	чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн. євро <sup>1</sup>	середня кількість працівників, осіб
Велике підприємство	> 20	> 40	> 250
Середнє підприємство	≤ 20	≤ 40	≤ 250
Мале підприємство	≤ 4	≤ 8	≤ 50
Мікропідприємство	≤ 0,350	≤ 0,700	≤ 10

<sup>1</sup> застосовується офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період), розрахований на підставі курсів Національного банку; склад фінансової звітності визначає Кабінет Міністрів України

Джерело: побудовано автором на основі джерела [3]

Таблиця 3

## Категорії небанківських фінансово-кредитних установ за усередненими показниками

Вид установи	Критерії			Категорія установи
	балансова вартість активів, млн. євро	чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн. євро	середня кількість працівників, осіб	
Кредитна спілка	0,184	0,063	x	Мікро
Ломбард	0,293	0,261	x	Мікро
Юридична особа публічного права, а саме Державна іпотечна установа	162,33	17,67	82	Середнє
Інші юридичні особи публічного права	0,296–0,350	0,0005–0,153	≤ 10	Мікро
	0,350–2,79	0,0005–0,153	>10 i ≤ 50	Мале
Фінансова компанія	3,349	>0,700 i ≤ 8	x	Мале
Інша кредитна установа <sup>1</sup>	8,82	>0,700 i ≤ 8	>10 i ≤ 50	Мале
	8,82	>0,700 i ≤ 8	>50 i ≤ 250	Середнє
	8,82	>8 i ≤ 40	> 250	Середнє
	8,82	>8 i ≤ 40	>50 i ≤ 250	Середнє

<sup>1</sup> відсутність повної інформації спричинює потенційну можливість варіацій

Джерело: побудовано автором на основі джерел [10; 11]

Таблиця 4

## Категорії небанківських фінансово-кредитних установ за максимальними показниками

Вид установи	Критерії			Категорія установи
	балансова вартість активів, млн. євро	чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн. євро	середня кількість працівників, осіб	
Кредитна спілка	4,6	2,25	>50 i ≤ 250	Середнє
Ломбард	9,97	19,03	> 250	Середнє
Юридична особа публічного права	162,33	17,67	82	Середнє
Фінансова компанія <sup>1</sup>	>4 i ≤ 20	>0,700 i ≤ 8	> 250	Середнє
Інша кредитна установа <sup>1</sup>	>4 i ≤ 20	>8 i ≤ 40	> 250	Середнє

<sup>1</sup> установи, у яких основним видом економічної діяльності є «інші види кредитування» (клас 64.92)

Джерело: побудовано автором на основі джерел [10; 11]

належності до підприємств суспільного інтересу, чи за належністю до мікропідприємств або малих фінансових установ [3].

Користування послугами централізованих бухгалтерій є неможливим для небанківських фінансово-кредитних установ, оскільки вони створюються суто для ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах (закладах освіти, охорони здоров'я тощо) [12].

Інші можливі форми організації бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ передбачають залучення зовнішніх контрагентів, що провадять діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/або аудиторської діяльності, тобто мають зареєстрований вид діяльності 69.20 «Діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування» відповідно до КВЕД-2010 [13].

Такі зовнішні контрагенти можуть бути як юридичними особами (організаціями), так і фізичними (самозайнятими) особами. Відповідно до Податкового кодексу України самозайнятою особою є фізична особа – підприємець або фізична особа, що провадить незалежну професійну діяльність (діяльність аудиторів, бухгалтерів за умови, що така особа не є працівником або фізичною особою-підприємцем та використовує найману працю не більш як чотирьох фізичних осіб) [14].

Отже, необхідно констатувати, що альтернативні форми організації бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ виключають можливість самостійного ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником, а також користування послугами централізованих бух-

галтерій. Враховуючи зазначене та конкретизуючи приналежність контрагентів як учасників господарських та цивільних відносин, вважаємо можливим використання таких форм організації бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ (рис. 1).

Доречно зауважити, що користування послугами спеціалістів з бухгалтерського обліку, які зареєстровані як фізична особа-підприємець або як фізична особа, що провадить незалежну професійну діяльність, чи є штатними працівниками зазначених суб'єктів господарювання або юридичних осіб (підприємств, що провадять діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/або аудиторської діяльності), є ні чим іншим, як аутсорсингом (outsourcing) та аутстафінгом (outstaffing). Використання бухгалтерського аутсорсингу та аутстафінгу небанківськими фінансово-кредитними установами має як переваги, так і недоліки та ризики, які обов'язково повинні враховуватись

установою-замовником під час вибору форми організації бухгалтерського обліку.

Альтернативність форм організації бухгалтерського обліку в небанківських фінансово-кредитних установах не передбачає їх повне взаємовиключення, а дає поле для побудови «чистих» або «міксованих» форм (табл. 5).

«Чисті» форми організації бухгалтерського обліку передбачають формування облікового персоналу:

- або шляхом створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером (варіант 1);
- або шляхом введення до штату бухгалтера (варіант 2);
- або шляхом використання бухгалтерського аутсорсингу (варіант 3);
- або шляхом використання бухгалтерського аутстафінгу (варіант 4).

«Міксовані» форми організації бухгалтерського обліку передбачають можливі комбінації «чистих» форм:



**Рис. 1. Форми організації бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ та обмеження застосування**

<sup>1</sup> емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію

Джерело: розроблено автором

Таблиця 5

**Варіанти формування облікового персоналу небанківськими фінансово-кредитними установами**

	Бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером	Бухгалтер	Бухгалтерський аутсорсинг	Бухгалтерський аутстафінг	
Бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером	1		5	7	6
Бухгалтер		2	8	10	9
Бухгалтерський аутсорсинг	5	8	3		11
	7	10			
Бухгалтерський аутстафінг	6	9	11		4

Джерело: побудовано автором



- створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером із застосуванням часткового аутсорсингу (варіант 5);
- створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером із застосуванням часткового аутстафінгу (варіант 6);
- створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером із застосуванням часткового аутсорсингу та аутстафінгу одночасно (варіант 7);
- введення до штату бухгалтера з одночасним застосуванням часткового аутсорсингу (варіант 8);
- введення до штату бухгалтера з одночасним застосуванням часткового аутстафінгу (варіант 9);
- введення до штату бухгалтера з одночасним застосуванням часткового аутсорсингу та аутстафінгу (варіант 10);
- одночасне використання аутсорсингу та аутстафінгу (варіант 11).

На вибір тієї чи іншої форми організації бухгалтерського обліку в небанківській фінансово-кредитній установі, окрім обов'язкових критеріїв, можуть впливати такі чинники:

1) масштабність (кількість відділень, кількість надаваних фінансових послуг, загальна чисельність працівників тощо); чим більше кількість відділень небанківської фінансово-кредитної установи, тим складніше обліковий процес, що вимагає збільшення чисельності облікового персоналу, тому для таких установ актуальними для розгляду стають варіанти 5–10; застосування «чистого» бухгалтерського аутсорсингу є доречним тільки на етапі створення, оскільки така форма організації бухгалтерського обліку забезпечує економію витрат і дотримання професійних вимог до головних бухгалтерів фінансових установ [15]; введення до штату тільки однієї посади бухгалтера також є обґрунтованим на початковому етапі діяльності небанківської фінансово-кредитної установи, хоча це не позбавляє обов'язку дотримання професійних вимог до головних бухгалтерів фінансових установ;

2) рівень витрат на обліковий персонал; на етапі планування вибір форми організації бухгалтерського обліку залежить також від витрат на оплату праці, підвищення кваліфікації, організацію робочих місць (техніка, обладнання тощо), програмне забезпечення, витратні матеріали тощо; в подальшому можуть відбуватися зміни форм організації бухгалтерського обліку, змінити їх

комбінації з урахуванням співвідношення витрат на обліковий персонал та доходів установи;

3) наявність оперативних облікових завдань; залучення облікового персоналу до виконання операційних завдань здебільшого вимагає фізичної присутності працівників на робочих місцях, що нівелює застосування «чистого» бухгалтерського аутсорсингу; вибір інших форм організації бухгалтерського обліку в небанківських фінансово-кредитних установах та їх варіантів буде залежати від важливості оперативних завдань.

**Висновки і пропозиції.** Отже, за результатами проведеного дослідження визначено, обґрунтовано перелік альтернативних форм організації бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ, що відповідають вимогам чинного законодавства та враховують специфіку діяльності суб'єктів господарювання. Крім того, зауважено про існування обмежувальних критеріїв щодо використання певними небанківськими фінансово-кредитними установами визначеного переліку (належність до емітентів цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію чи неналежність до малих підприємств та мікропідприємств).

Враховуючи множинність форм організації бухгалтерського обліку в небанківських фінансово-кредитних установах та можливість їх комбінації, ми виокремили та деталізували «чисті» та «міксовані» форми. При цьому визначено, обґрунтовано критерії вибору оптимальної форми.

Побудова поля форм організації бухгалтерського обліку небанківських фінансово-кредитних установ, визначення обов'язкових та рекомендованих критеріїв вибору є підґрунтям здійснення правильного планування облікового персоналу, що в подальшому впливатиме на налагодження його роботи шляхом виконання низки завдань (розроблення організаційної структури бухгалтерської служби; розроблення та затвердження внутрішніх організаційних регламентів; розроблення показників для оцінювання діяльності облікового персоналу (внутрішньо фірмові стандарти щодо закриття періодів та підготовки звітів); підбір облікового персоналу та/або укладення договорів на бухгалтерський аутсорсинг, бухгалтерський аутстафінг), що є перспективою подальших наукових досліджень.

#### Список використаних джерел:

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2011. 672 с.
2. Пушкар Р.М., Тарнавська Н.П. Менеджмент: теорія та практика : підручник. Тернопіль : Карт-бланш, 2003. 490 с.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996- XIV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 14.03.2019).
4. Державна іпотечна установа : офіційний сайт. URL: <https://www.ipoteka.gov.ua> (дата звернення: 14.03.2019).
5. Повне товариство «Ломбард Донкредит Товариство з обмеженою відповідальністю «Інтер-Ріелті» і компанія» : офіційний сайт. URL: <https://blago.ua/reports> (дата звернення: 14.03.2019).
6. Публічне акціонерне товариство «Фактор-кредит «Фенікс»» : офіційний сайт. URL: [kis.nfp.gov.ua/Home/SrchViewIMDetail/30000001048919](https://kis.nfp.gov.ua/Home/SrchViewIMDetail/30000001048919) (дата звернення: 14.03.2019).
7. Емітенти з ознаками фіктивності // Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: [https://www.nssmc.gov.ua/control/?type=dummy\\_issuer&filter\\_issuer=191962#win3](https://www.nssmc.gov.ua/control/?type=dummy_issuer&filter_issuer=191962#win3) (дата звернення: 14.03.2019).
8. Державний класифікатор «Класифікація організаційно-правових форм господарювання» ДК 002:2004 : Наказ від 28 травня 2004 року № 97 / Держспоживстандарт України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/nac\\_ks/op\\_dk002\\_2016.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/nac_ks/op_dk002_2016.htm) (дата звернення: 14.03.2019).
9. Комплексна інформаційна система Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://kis.nfp.gov.ua> (дата звернення: 14.03.2019).
10. Інформація про стан і розвиток кредитних установ України. Огляд ринку // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-kredytnykh-ustanov-Ukrainy.html> (дата звернення: 14.03.2019).
11. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній та лізингодавців. Огляд ринку // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html> (дата звернення: 14.03.2019).

12. Щодо діяльності централізованих бухгалтерій : Лист від 8 листопада 2013 року № 1006/13/155-13 / Міністерство соціальної політики України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1006739-13> (дата звернення: 14.03.2019).
13. Національний класифікатор України «Класифікація видів економічної діяльності» ДК 009:2010 : Наказ від 11 жовтня 2010 року № 457 / Держспоживстандарт України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/nac\\_kls/op\\_dk009\\_2016.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/klasf/nac_kls/op_dk009_2016.htm) (дата звернення: 14.03.2019).
14. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 14.03.2019).
15. Професійні вимоги до керівників та головних бухгалтерів фінансових установ : Розпорядження від 13 липня 2004 року № 1590 / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0955-04> (дата звернення: 14.03.2019).

**Гончаренко Е. А.**

Черкасский институт ГВУЗ «Университет банковского дела»

## ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ: АНАЛИЗ АЛЬТЕРНАТИВ

### Резюме

В статье определен, обоснован перечень альтернативных форм организации бухгалтерского учета небанковских финансово-кредитных учреждений, которые соответствуют требованиям действующего законодательства и учитывают специфику деятельности субъектов хозяйствования. Выделены ограничительные критерии использования конкретными небанковскими финансово-кредитными учреждениями определенного перечня форм. Учитывая множественность форм организации бухгалтерского учета в небанковских финансово-кредитных учреждениях и возможность их комбинации, мы выделили и детализированы «чистые» и «миксованные» формы, определили и обосновали критерии выбора оптимальной формы.

**Ключевые слова:** небанковские финансово-кредитные учреждения, организация бухгалтерского учета, учетный персонал.

**Goncharenko O. O.**

Cherkasy Institute SHEI «Banking University»

## ACCOUNTING ORGANIZATION FORMS IN NON-BANK FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS: ANALYSIS OF ALTERNATIVES

### Summary

The list of alternative forms of organization of accounting of non-bank financial and credit institutions that meet the requirements of current legislation and take into account the specifics of the business entities' activities has been determined and substantiated. The restrictive criteria for the use of the determined list of forms by certain non-bank financial and credit institutions are defined. Taking into account the multiplicity of forms of organization of accounting in non-banking financial institutions and the possibility of their combination, "pure" and "mixed" forms were identified and detailed, the criteria for choosing the optimal form were determined and substantiated.

**Keywords:** non-bank financial and credit institutions, organization of accounting, accounting personnel.

---

УДК 330.322

**Домбровська Н. Р.**

**Бандер О. І.**

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу

Тернопільського національного економічного університету

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КЛАСИФІКАЦІЙ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті досліджено організаційно-методичну базу обліку капітальних інвестицій щодо їх класифікації. Розглянуто загальноекономічну класифікацію реальних інвестицій. Доповнено облікову класифікацію капітальних інвестицій для покращення інформаційного забезпечення управління інвестиційною діяльністю підприємства.

**Ключові слова:** інвестиційна діяльність, класифікація, капітальні інвестиції, облік капітальних інвестицій, управління інвестиційною діяльністю.

**Постановка проблеми.** В умовах сучасних ринкових перетворень актуальними є питання щодо провадження інвестиційної діяльності в Україні. Виключне значення має інвестиційна діяльність, яка пов'язана зі здійсненням капітальних інвестицій, оскільки вона є каталізато-

ром виробництва та створює основи стабільного функціонування й розвитку суб'єктів господарювання. Однак існує низка проблем, пов'язаних з організацією обліку капітальних інвестицій, які залишаються недостатньо розробленими та вимагають вирішення. Класифікація капітальних

інвестицій є основою організації бухгалтерського обліку та достовірного відбиття інформації про них у звітності підприємства, а виокремлення класифікаційних ознак спрямоване на забезпечення користувачів чітко структурованою та релевантною інформацією, здатною впливати на економічні рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем організації обліку капітальних інвестицій займалися багато вчених-економістів, зокрема Л.Л. Ігоніна, А.В. Мертенс, А.А. Пересяда, Д.М. Черваньов, В.В. Шеремет.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас досі низка проблем, пов'язаних з організацією обліку капітальних інвестицій, залишається недостатньо розробленою та вимагає вирішення. Серед таких проблем слід назвати відсутність єдиної системної класифікації капітальних інвестицій, що безпосередньо впливає також на організацію їхнього обліку.

**Мета статті** полягає в узагальненні, доповненні та розширенні знань з обліку капітальних інвестицій щодо їхньої методики, а саме питань класифікації капітальних інвестицій. Результати дослідження сприятимуть стійкому розвитку підприємств та національної економіки загалом.

**Виклад основного матеріалу.** Інвестиції в об'єкти різних видів ведення бізнесу здійснюються в різних аспектах. В економічній теорії та господарській практиці, що пов'язана з інвестиційним процесом підприємств, використовується значна кількість термінів, що характеризують різні види інвестицій [1, с. 22]. Задля забезпечення ефективності ухвалення управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності, обліку, аналізу, аудиту інвестицій на мікро- та макrorівнях необхідно провести їх систематизацію у вигляді відповідних класифікацій.

Таким чином, викликає науковий та практичний інтерес класифікація інвестицій загалом та капітальних інвестицій зокрема, які наводяться в чинному законодавстві України, сучасній вітчизняній та іноземній літературі. Однак зазначимо, що категорія «реальні інвестиції» та поняття «капітальні інвестиції» часто ототожнюються, хоча в бухгалтерському обліку присутнє поняття «капітальні інвестиції». Слід зауважити, що загально-економічний показник «реальні інвестиції» значно ширше, ніж показник «капітальні інвестиції», який використовується у вітчизняному фінансовому обліку. Основною та єдиною відмінністю між ними є те, що до реальних інвестицій включаються вкладення у матеріальні оборотні активи (виробничі запаси), тоді як інвестування у цей вид активу не включається до складу капітальних інвестицій у фінансовому обліку.

Так, наприклад, чинне законодавство, а саме Податковий кодекс України, поділяє інвестиції на такі види:

1) капітальні інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів та нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм цього Кодексу;

2) фінансові інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів; фінансові інвестиції поділяються на:

– прями інвестиції, тобто господарські операції, що передбачають внесення коштів або

майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою під час їх розміщення такою особою;

– портфельні інвестиції, тобто господарські операції, що передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку;

3) реінвестиції – господарські операції, що передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій [2].

Хоча ця класифікація має вузьке спрямування та служить для потреб податкового обліку, на наш погляд, вона має низку недоліків:

– не на всі об'єкти нематеріальних активів, згідно з цим Кодексом, нараховується амортизація, отже, ці активи за наведеними визначеннями не можуть бути включені до капітальних інвестицій;

– в цій класифікації відсутні будь-які відомості про придбання інших оборотних активів (виробничих запасів), виключаючи цінні папери.

У Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та П(С)БО відсутня чітка класифікація інвестицій, але з урахуванням наявності таких рахунків бухгалтерського обліку, як 15 «Капітальні інвестиції», 14 «Довгострокові фінансові інвестиції» та 35 «Поточні фінансові інвестиції», можна виокремити такі види.

1) Фінансові інвестиції – активи, які утримуються підприємством задля збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості власного капіталу або інших вигід від інвестора. Фінансові інвестиції поділяються на поточні та довгострокові. Довгострокові фінансові інвестиції, відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», можна поділити на:

– фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств, а саме інвестиції у спільні, асоційовані та дочірні підприємства;

– інші фінансові інвестиції, тобто всі довгострокові фінансові інвестиції, які не обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств.

2) Капітальні інвестиції. Конкретне визначення цього терміна в П(С)БО відсутнє. Якщо ж використовувати характеристику 15 рахунку «Капітальні інвестиції», яка міститься у Інструкції «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», то можна визначити, що капітальні інвестиції – це витрати на придбання або створення матеріальних та нематеріальних необоротних активів [3]. Отже, виникає протиріччя щодо того, чим є капітальні інвестиції: активами чи витратами, яке вимагає введення в П(С)БО чіткого визначення капітальних інвестицій.

Найбільш вдалим буде введення такого визначення капітальних інвестицій у П(С)БО: це активи, які утримуються підприємством в результаті понесення витрат на придбання або створення матеріальних та нематеріальних необоротних активів, які не використовуються в операційній та фінансовій діяльності, задля зростання економічної вигоди в майбутньому.

В Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку [4, с. 608] інвестиції поділяються на:

– поточні, тобто такі, що легко реалізуються за своїм характером та призначаються для утримання протягом не більше одного року;

– довгострокові, тобто інвестиції, які не є поточними.

Хоча ця класифікація інвестицій є найбільш поширеною в економічних науках, включаючи вітчизняний фінансовий облік в розрізі поділу всіх активів на оборотні й необоротні, саме у МСБО ні до поточних, ні до довгострокових інвестицій не включається вкладення у виробничі запаси підприємства. Таким чином, серед МСБО та всіх видів законодавчих актів, які регулюють вітчизняний фінансовий та податковий облік, є зв'язок класифікації інвестицій (рис. 1) та відсутність включення до інвестицій вкладення в матеріальні оборотні активи (виробничі запаси).

Відомо ще багато класифікацій, розроблених вітчизняними та зарубіжними дослідниками [5, с. 705; 6, с. 34], але найбільшої уваги заслуговує класифікація, подана в роботі І.О. Бланка [1, с. 23] (рис. 2).

На нашу думку, зазначена класифікація є більш широкою, ніж та, що подана у Законі України «Про інвестиційну діяльність».

В економічній та фінансовій теорії принциповою ознакою поділу інвестицій за об'єктами вкладення капіталу вважається виділення реальних та фінансових інвестицій [7, с. 156]. Капітальні інвестиції характеризують вкладення капіталу у відтворення основних засобів, інноваційні нематеріальні активи, приріст запасів товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) та інших об'єктів інвестування, що пов'язані зі здійсненням операційної діяльності підприємства або покращенням умов праці та побуту персоналу [1, с. 343].

Отже, до складу реальних інвестицій, крім вкладень у відтворення основних засобів та приріст ТМЦ, включають інтелектуальні та інноваційні інвестиції [8, с. 9].

Інноваційні інвестиції – це одна з форм реального інвестування, здійснювана задля реалізації технологічних інновацій у практичну діяльність підприємства. Інноваційні інвестиції реалізуються у двох основних формах, а саме через придбання готової науково-технічної продукції та через розроблення науково-технічної продукції [9, с. 231]

Інтелектуальні інвестиції – це вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, що впливають з авторського, винахідницького та патентного права, права на промислові зразки й корисні моделі [10, с. 23].

Багато закордонних вчених відзначають, що реальні інвестиції (особливо в розрізі капітальних вкладень) посідають провідне місце в інвестиційному процесі як на рівні національної економіки, так і щодо окремих суб'єктів господарювання, адже збільшуються та модернізуються виробничі потужності підприємства, отже, спостерігається розвиток економіки загалом. Про макроекономічну та соціальну роль останніх говорило багато видатних теоретиків. Наприклад, Д.С. Мілль (1806–1873 роки) в теорії капіталу охарактеризував капітальні вкладення як основу інвестицій, що дає змогу розширити масштаби зайнятості та попередити безробіття [11, с. 109]. Дж.М. Кейнс та його послідовники взагалі вважали зменшення рівня інвестицій основною причиною Великої Депресії 30-х років ХХ століття в США, називаючи найбільш важливим компонентом інвестиції в будівництво [12, с. 347].

Фінансові інвестиції характеризують вкладення капіталу в різні фінансові інструменти, перш за все цінні папери, задля отримання різного виду доходів. Ці цінні папери здебільшого вільно обертаються на фінансовому ринку (фондовій біржі). Фінансові теоретики відзначають, що значення фінансового ринку полягає перш за все в тому, що за його допомогою найбільш важливий ресурс розвитку економіки – збереження (частина суспільного продукту, що не була використана на поточне споживання) – спрямовується на розширення виробничих потужностей, зрештою, підвищення суспільного благоустрою [13, с. 5]. Крім цього, вони вважають, що фондовий ринок є вищою формою розвитку товарно-грошових відносин. За гармонійного розвитку, розвинутої інфраструктури, налагодженого правового забезпечення механізмів захисту інтересів усіх учасників ринку, а саме інвесторів, емітентів, посередників, фондовий ринок є потужним прискорювачом економічного розвитку будь-якої країни. Фондовий ринок не може існувати ізольовано від ринку загалом та є барометром суспільного виробництва. На жаль, в Україні фондовий ринок ще недостатньо розвинений.

Надалі більш детально розглянемо класифікацію реальних інвестицій окремих авторів.

Так, в роботі В.В. Шеремета [14, с. 24] залежно від цілей реального інвестування виділяють:

– інвестиції, що призначені для підвищення власного виробництва (інвестиції щодо заміни обладнання, модернізації основних фондів, освіти власного персоналу);

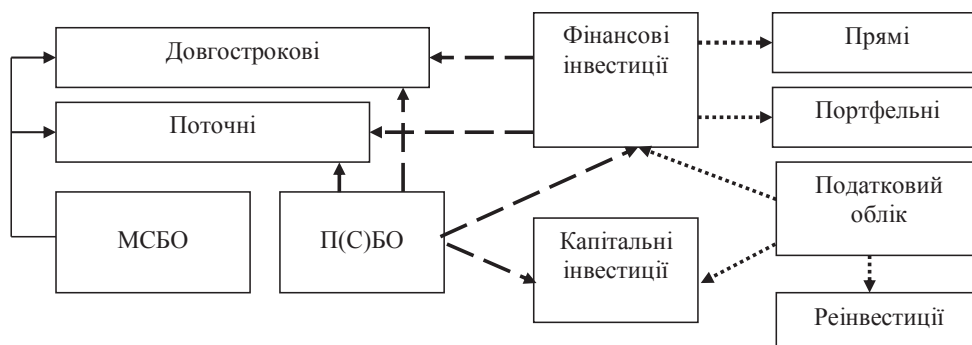


Рис. 1. Зв'язок класифікації інвестицій у вітчизняному фінансовому та податковому обліках, а також МСБО

Джерело: сформовано авторами на основі джерел [2; 3; 4]



Класифікація інвестицій підприємства	
За об'єктами вкладення капіталу	➤ Реальні інвестиції; ➤ фінансові інвестиції
За характером участі в інвестиційному процесі	➤ Прямі інвестиції; ➤ непрямі інвестиції
За відтворювальною спрямованістю	➤ Валові інвестиції; ➤ реноваційні інвестиції; ➤ чисті інвестиції
За ступенем залежності від доходів	➤ Похідні інвестиції; ➤ автономні інвестиції
По відношенню до підприємства-інвестора	➤ Внутрішні інвестиції; ➤ зовнішні інвестиції
За періодом здійснення	➤ Короткострокові інвестиції; ➤ довгострокові інвестиції
За сумісництвом здійснення	➤ Незалежні інвестиції; ➤ взаємопов'язані інвестиції; ➤ взаємовиключні інвестиції
За рівнем доходності	➤ Інвестиції з високим рівнем доходів; ➤ інвестиції із середнім рівнем доходів; ➤ інвестиції з низьким рівнем доходів; ➤ бездохідні інвестиції
За рівнем інвестиційного ризику	➤ Інвестиції без ризику; ➤ інвестиції з низьким ризиком; ➤ інвестиції із середнім рівнем ризику; ➤ інвестиції з високим рівнем ризику
За рівнем ліквідності	➤ Високоліквідні інвестиції; ➤ середньоліквідні інвестиції; ➤ низьколіквідні інвестиції; ➤ неліквідні інвестиції
За формами власності капіталу	➤ Приватні інвестиції; ➤ державні інвестиції; ➤ змішані інвестиції
За характером використання капіталу в інвестиційному процесі	➤ Первинні інвестиції; ➤ реінвестиції; ➤ дезінвестиції
За регіональними джерелами залучення капіталу	➤ Вітчизняні інвестиції; ➤ іноземні інвестиції
За регіональною спрямованістю інвестованого капіталу	➤ Інвестиції на внутрішньому ринку; ➤ інвестиції на міжнародному ринку
За галузевою спрямованістю	➤ Інвестиції в розрізі галузей економіки

Рис. 2. Класифікація інвестицій за основними ознаками

Джерело: [1, с. 23]

– інвестиції в розширення власного виробництва (інвестиції в розширення можливостей випуску товарів для раніше сформованих ринків збуту в рамках вже наявних виробництв);

– інвестиції у створення нового власного виробництва або застосування нових технологій (інвестиції у створення нових підприємств, реконструкцію нових задля спрямування на нову продукцію та нові ринки збуту);

– інвестиції заради задоволення вимог державних органів управління.

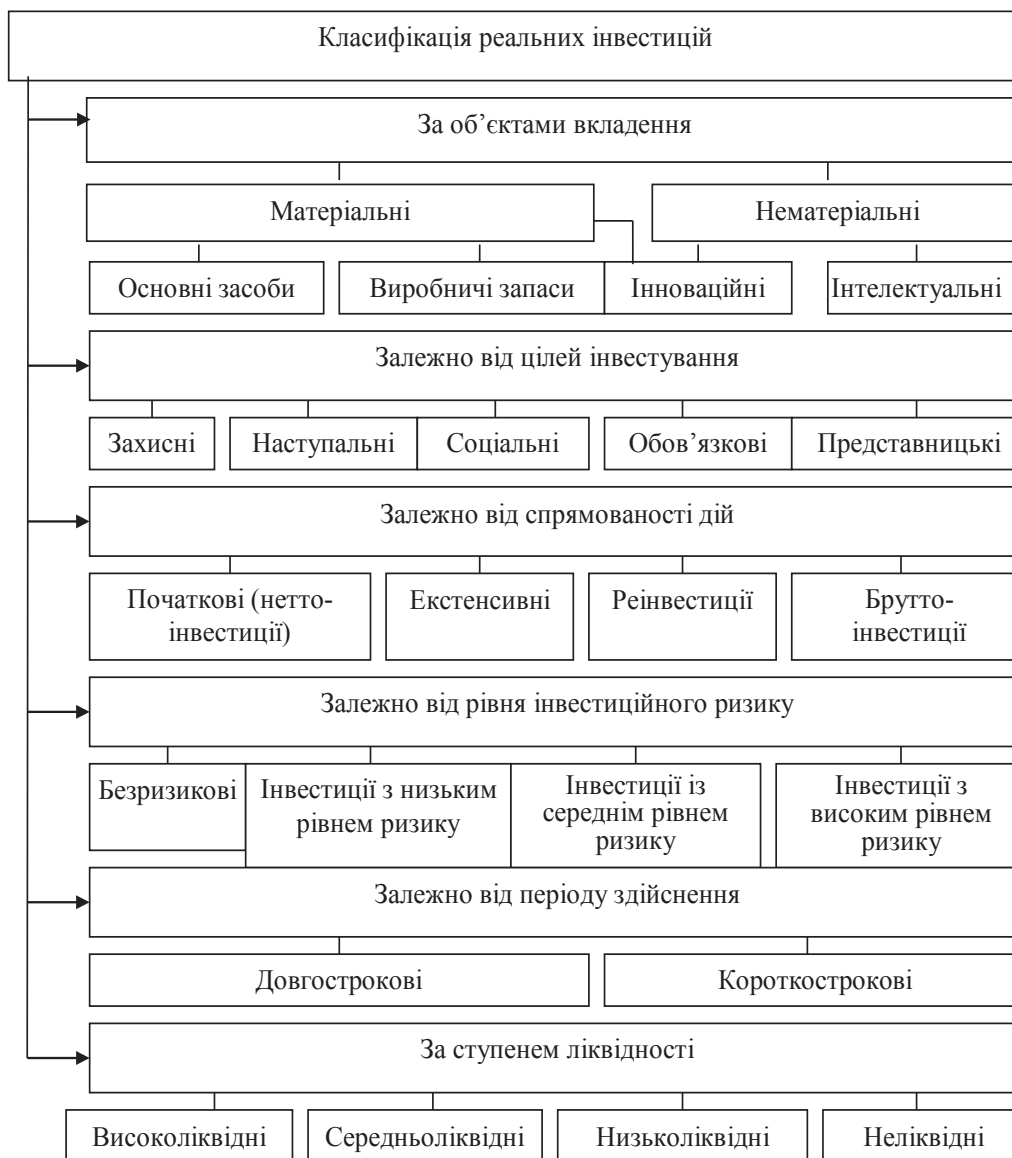
Схожа класифікація міститься в посібнику Л.Л. Ігоніної [6, с. 35] за якою виділяють:

– захисні інвестиції, спрямовані на зниження ризику щодо придбання сировини, комплектуючих виробів, на утримання рівня цін, на захист від конкурентів тощо;

– наступальні інвестиції, обумовлені пошуком нових технологій та розробок, що спрямовані на підтримку високого науково-технічного рівня продукції, яка виготовляється;

– соціальні інвестиції, метою яких є покращення умов праці персоналу;

– обов'язкові, необхідність яких пов'язана із задоволенням державних вимог щодо екологічних стандартів, безпеки продукції, інших умов діяль-



**Рис. 3. Класифікація реальних інвестицій**

Джерело: сформовано авторами на основі джерел [1; 5; 6; 14]

ності, які не можуть бути забезпечені лише за рахунок удосконалення менеджменту;

– представницькі інвестиції, спрямовані на підтримку престижу підприємства.

Узагальнююча класифікація реальних інвестицій на основі найбільш важливих для управління інвестиційною діяльністю підприємства класифікацій І.О. Бланка, В.В. Шеремета, Л.Л. Ігоніної та інших авторів матиме такий вигляд (рис. 3).

Зазначимо, що зростання ступеня ризику різних видів реальних інвестицій відбувається в такому напрямі: інвестиції на заміну обладнання – на модернізацію обладнання – на розширення виробництва – на диверсифікацію виробництва – стратегічні інвестиції.

Розглянувши класифікацію інвестицій загалом та реальних інвестицій зокрема, яка зустрічається в більшості економічних наук, перейдемо безпосередньо до облікової. Тим більше, що чітка та повна облікова класифікація інвестицій загалом та капітальних інвестицій зокрема відсутня як у

нормативних актах, так і у спеціальній літературі.

Доповнена класифікація капітальних інвестицій, яка може бути використана в обліковій практиці, наведена на рис. 4.

Дані рис. 3, 4 свідчать про те, що практично економічна класифікація реальних інвестицій може цілком доповнити облікову класифікацію капітальних інвестицій. Виняток становлять лише ознаки «період здійснення» та «об'єкти вкладення», оскільки капітальні інвестиції – це довгострокові й лише довгострокові інвестиції в усі об'єкти реальних інвестицій, за винятком вкладення в матеріальні оборотні активи.

**Висновки і пропозиції.** Наведені класифікації інвестицій загалом та капітальних інвестицій зокрема сприятимуть покращенню інформаційного забезпечення ухвалення управлінських рішень в процесі інвестиційної діяльності як на мікро- так і на макrorівнях економіки, а також вибору оптимальних методів та джерел фінансування інвестицій.

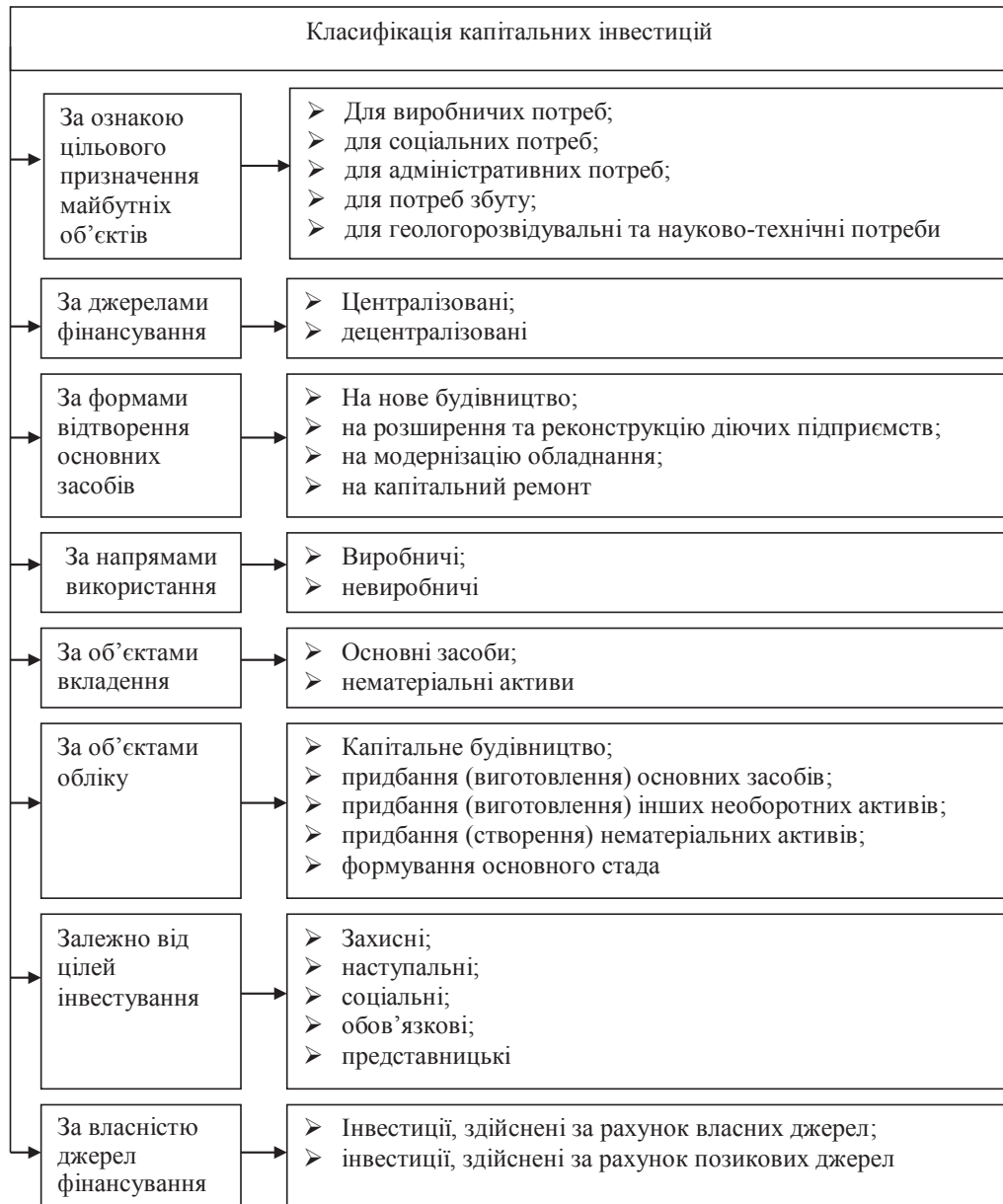


Рис. 4. Класифікація капітальних інвестицій в обліковій практиці

Джерело: сформовано авторами на основі джерел [1; 3; 5; 6; 14]

**Список використаних джерел:**

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. Киев : Эльга-Н ; Ника-Центр, 2001. 448 с.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17> (дата звернення: 06.03.19).
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення: 01.03.19).
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / пер. з англ. за ред. С.Ф. Голова. Київ : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. 1272 с.
5. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / пер. с англ. Москва : Финансы и статистика, 2003. 800 с.
6. Игнина Л.Л. Инвестиции : учебное пособие / под ред. В.А. Слепова. Москва : Юность, 2002. 480 с.
7. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Флинн Ш.М. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / пер. с англ. 19-го изд. Москва : ИНФРА-М, 2013. 1028 с.
8. Пересада А.А. Основы инвестиционной деятельности. Киев : Либра, 1996. 344 с.
9. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. 3-те вид., доп. та перероб. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2011. 844 с.
10. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств : навчальний посібник. Київ : Знання-Прес, 2003. 622 с.
11. Ядгаров Я.С. История экономических учений. Москва : Экономика, 1996. 251 с.
12. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / пер. с англ. В.В. Лукашевича и др. Санкт-Петербург, 1994. 496 с.
13. Мертенс А.В. Инвестиции : Курс лекций по современной финансовой теории. Киев : Киевское инвестиционное агентство, 1997. 416 с.
14. Управление инвестициями / под ред. В.В. Шеремета. Москва : Высшая школа, 1998. 416 с.

**Домбровская Н. Р.**

**Бандер О. И.**

Чортковский учебно-научный институт предпринимательства и бизнеса  
Тернопольского национального экономического университета

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАССИФИКАЦИЙ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

### Резюме

В статье исследована организационно-методическая база учета капитальных инвестиций касательно их классификации. Рассмотрена общеэкономическая классификация реальных инвестиций. Дополнена учетная классификация капитальных инвестиций для улучшения информационного обеспечения управления инвестиционной деятельностью предприятия.

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, классификация, капитальные инвестиции, учет капитальных инвестиций, управление инвестиционной деятельностью.

**Dombrovska N. R.**

**Bander O. I.**

Chortkiv Institute of Entrepreneurship and Business  
of Ternopil National Economic University

## COMPARATIVE ANALYSIS OF CLASSIFICATIONS OF CAPITAL INVESTMENTS

### Summary

The organizational and methodical base of accounting of capital investments in the part of their classification is investigated in the article. The general economic classification of real investments is considered. The accounting classification of capital investments is supplemented to improve the information management of the investment activity of the enterprise.

**Keywords:** investment activity, classification, capital investments, accounting of capital investments, investment management.



## РОЗДІЛ 9

# МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.4:330.43(477)

Дутка Г. Я.  
Савіцька О. П.

Львівський інститут економіки і туризму

### ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ АКТИВІВ НА ОБСЯГИ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (ТОВАРІВ, ПОСЛУГ) ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретико-методичні аспекти економетричного моделювання залежності обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств від необоротних та оборотних активів за допомогою парної лінійної регресії. Розроблено економетричні моделі впливу показників балансу (необоротних та оборотних активів) на обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств України. Регресійні моделі побудовано за статистичними даними з розподілом підприємств на великі, середні, малі та мікропідприємства.

**Ключові слова:** економетричне моделювання, парна лінійна регресія, необоротні активи, оборотні активи, обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах розвитку економіки важливим чинником досягнення високих результатів діяльності підприємства є його забезпеченість необоротними та оборотними активами, а також їхнє ефективне використання. Рациональне управління необоротними та оборотними активами та їхнє використання у діяльності підприємства суттєво впливають на формування ефективності його діяльності, приводять до збільшення дохідності, рентабельності, покращення показників основної діяльності, що веде до підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості на ринку. Основою розвитку економіки України, забезпечення можливості її інтеграції в європейській соціально-економічній простір, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на сучасному етапі є ефективне здійснення інвестиційної діяльності на всіх рівнях: «держава – регіон – галузь – підприємство» [1]. У сучасних кризових умовах розвитку економіки керівництву підприємства необхідно ґрунтовно підходити до формування ефективної політики управління активами щодо їхнього оновлення та раціонального використання, що є особливо актуальним в умовах обмеженості ресурсного забезпечення, як матеріального, так і фінансового. Використання математичного інструментарію дає змогу науково підходити до діагностики тих чинників, які впливають на ефективність діяльності, а також виявляти силу їхнього впливу, що дає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретично-методичні та практичні аспекти економетричного моделювання впливу показників балансу на результати діяльності підприємств висвітлені в роботах таких науковців, як А.І. Орехова та А.О. Курило [2], що розглянули теоретико-методичні аспекти економетричного моделювання впливу активів підприємства (зокрема, оборотного капіталу) на фінансовий результат сільськогосподарських підприємств; Г.М. Рижакова [3], що побудувала економетричні моделі залежності обсягу реалізації продукції малих підприємств від факторів для областей Південного регіону

України; М.Ф. Огійчук та С.І. Василішин [4], що запропонували економетричну модель оцінювання впливу семи факторів на тривалість обігу оборотних засобів сільськогосподарських підприємств; О.В. Леонтюк-Мельник та Д.В. Захарчук [5], що особливо увагу приділили економетричним моделям, які відіграють важливу роль у процесі передбачення економічних процесів країни, зокрема під час аналізування основної діяльності підприємств. Науковці вважають, що саме застосування економетричних моделей в економіці дає змогу виокремити та формально описати найважливіші, найсуттєвіші зв'язки економічних змінних та об'єктів, а також індуктивним шляхом отримати нові знання про об'єкт. У спрощеній формі такої моделі за багатьох припущень встановлюють основні залежності між економічними показниками.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** З огляду на актуальність дослідження низка аспектів цієї проблеми залишаються недостатньо вивченими та потребують додаткових досліджень, особливо щодо визначення ролі та вагомості впливу необоротних та оборотних активів на показники ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах економічного розвитку країни, серед яких важливим є такий показник, як обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг).

**Мета статті** полягає в дослідженні та аналізі за допомогою економетричного моделювання впливу показників балансу (необоротних та оборотних активів) на обсяг реалізованої продукції підприємств України з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпеченість підприємств необоротними та оборотними активами є важливим чинником зростання обсягів виробленої та реалізованої продукції, а також підвищення її якості. Модернізація та раціональне використання необоротних активів, а також збільшення обсягів та оборотності обігових активів значно впливають на стабільний розвиток підприємства та сприяють підвищенню результативності його діяльності, підвищуючи конкурентоспроможність на ринку.

Матеріальною базою будь-якої підприємницької діяльності є необоротні активи. Вони впливають на вдосконалення засобів праці, визначають потужність виробничого персоналу та сприяють підвищенню технічної оснащеності господарюючого суб'єкта. Від забезпеченості підприємства необоротними активами та ефективності їх використання багато в чому залежать господарська діяльність та фінансовий стан підприємства. У складі майна підприємства саме необоротні активи створюють основу його функціонування та значною мірою визначають подальші перспективи розвитку. Зміна необоротних активів безпосередньо впливає на загальну вартість активів підприємства, оскільки саме за рахунок основних засобів утворюється значна частина ресурсів, необхідних для функціонування підприємства [6].

Водночас одним з основних факторів ведення будь-якого бізнесу є організація ефективного управління його оборотними активами. Економічна ефективність поліпшення використання й економія оборотних коштів досить вагомі, оскільки впливають на всі аспекти виробничо-господарської діяльності підприємства, особливо на фінансові результати [7].

За умови гострої нестачі власних економічних ресурсів, насамперед фінансових, необхідних для відновлення національного виробництва, стабільного економічного розвитку країни, проведення структурної перебудови та розв'язання проблем інтеграції України у світові економічні системи, великого значення набувають питання залучення зовнішніх джерел фінансування [8].

Враховуючи вагомий вплив необоротних та оборотних активів на формування фінансових результатів та результатів виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства, вважаємо доцільним дослідити наявність та силу цього впливу за допомогою економетричного моделювання. Моделювання необхідно проводити з розподілом підприємств на великі, середні, малі та мікропідприємства, що зумовлене різною часткою залучення активів у діяльність кожного виду підприємства та відмінністю у структурі обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) залежно від розміру підприємства. Так, великі підприємства, що є їхньою перевагою, володіючи значними обсягами необоротних активів, мають можливість знижувати постійні витрати на одиницю продукції, збільшуючи обсяги виробництва. Також великі підприємства, володіючи більшими виробничими потужностями, ніж середні та малі, мають можливість без залучення посередників організувати повний цикл виробничого процесу: від розроблення до реалізації продукції. Великі та середні підприємства володіють більшими обсягами оборотних коштів, що дає їм можливість впроваджувати у виробничий процес сучасне та високотехнологічне обладнання. Проте, на відміну від великих та середніх підприємств, малі підприємства, володіючи незначними обсягами необоротних та оборотних активів, мають більшу гнучкість та маневреність в управлінні виробництвом та його організації, що дає можливість швидко зреагувати на зміну потреб споживача, перепрофілювати свою діяльність та переладити активи на нові напрями випуску продукції. Окрім цього, на малих підприємствах більш ефективно використовується устаткування, є нижчий рівень запасів порівняно з великими та середніми підприємствами, де виробничі потужності можуть використовуватись менше, ніж наполовину. З цього випливає залежність формування ефективної

політики управління необоротними та оборотними активами від розміру самого підприємства.

Розподіл підприємств (рис. 1) показує, що середні підприємства мали найбільшу частку (43,8%) за обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) у 2017 році, тоді як за обсягом необоротних активів (рис. 2) вдвічі поступалися великим підприємствам (25,3% проти 53,4%). Малі підприємства у 2017 році за обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) вдвічі поступалися середнім підприємствам (19,2% проти 43,8%), проте за обсягом необоротних та оборотних активів мали приблизно однакову частку (рис. 2, 3).

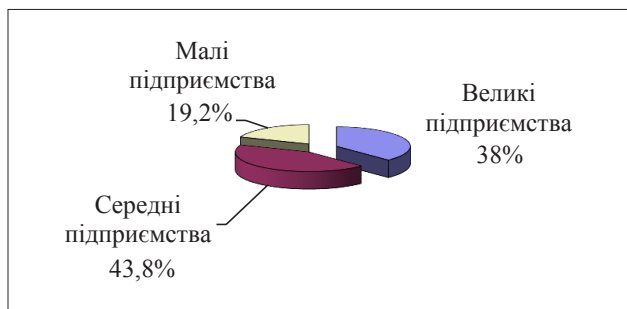


Рис. 1. Розподіл підприємств за обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг), %, 2017 рік  
Джерело: побудовано авторами за джерелом [9]

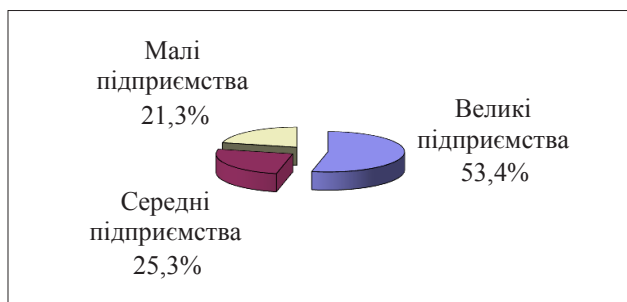


Рис. 2. Розподіл підприємств за обсягом необоротних активів, %, 2017 рік

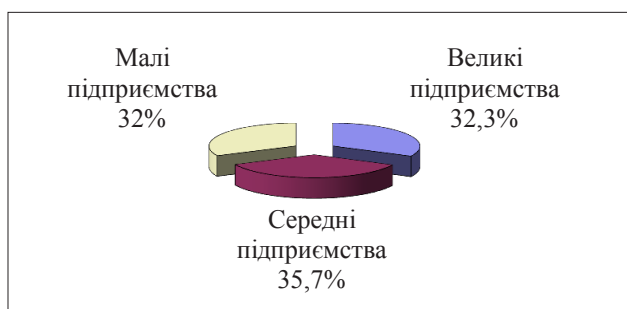


Рис. 3. Розподіл підприємств за обсягом оборотних активів, %, 2017 рік

Джерело: побудовано авторами за джерелом [10]

Для дослідження впливу вартості необоротних та оборотних активів (факторні змінні) на обсяги реалізації продукції (товарів, послуг) підприємств (результативна змінна) скористаємось методом побудови лінійної регресійної моделі за такою формулою:

$$y = a + bx + e, \quad (1)$$

де  $y$  – обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств;  $x$  – обсяг необоротних чи оборотних активів підприємств;  $a, b$  – оцінка сили

впливу фактору  $x$  на результативну ознаку  $y$ ;  $e$  – випадкова величина (похибка).

Регресійна модель описує об'єктивно наявні між явищами кореляційні зв'язки. За своїм характером кореляційні зв'язки надзвичайно складні та різноманітні. В одних випадках результат  $y$  зі зміною фактору  $x_i$  зростає чи зменшується рівномірно, в інших – нерівномірно. Іноді зростання може змінитися зменшенням, і навпаки. Простежити всі ці взаємозв'язки та встановити точний функціональний вид практично неможливо, тому під час вибору типу функції йдеться лише про апроксимацію відносно простими функціями незрівнянно більш складних за своєю природою взаємозв'язків. На практиці перевагу віддають лінійним моделям. Такий підхід, безперечно, містить певну умовність, оскільки передбачає однаковий характер зв'язку з усіма факторами. Проте використання надто складних функцій обов'язково приводить до збільшення кількості параметрів, отже, зменшує точність вимірювання та ускладнює інтерпретацію результатів [11, с. 263].

Для моделювання скористаємось офіційними статистичними даними Державної служби статистики України. Значення фінансових результатів діяльності та показники балансу підприємств з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2013–2017 роки наведені в табл. 1, 2.

Результати побудови за допомогою MS Excel лінійних регресійних моделей впливу необоротних та оборотних активів на обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств наведені в табл. 3.

Для визначення тісноти зв'язку розрахуємо вибіркові лінійні коефіцієнти кореляції за формулою:

$$r_{xy} = \frac{\overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y}, \quad (2)$$

де  $\bar{x}, \bar{y}$  – середні значення показників;  $\sigma_x, \sigma_y$  – середньоквадратичне відхилення показників.

Лінійний коефіцієнт кореляції приймає значення від -1 до +1. Тіснота зв'язку між ознаками оцінюються за шкалою Чеддока таким чином:

- 1)  $0,1 < r_{xy} < 0,3$  – слабкий зв'язок;
- 2)  $0,3 < r_{xy} < 0,5$  – помірний зв'язок;
- 3)  $0,5 < r_{xy} < 0,7$  – помітний зв'язок;
- 4)  $0,7 < r_{xy} < 0,9$  – високий зв'язок;
- 5)  $0,9 < r_{xy} < 1$  – дуже високий зв'язок.

Коефіцієнтам рівняння лінійної регресії можна надати економічний сенс. Коефіцієнт регресії  $b$  показує середню зміну результативного показника (в одиницях виміру  $y$ ) з підвищенням або пониженням величини фактору  $x$  на одиницю його виміру. Наприклад, зі збільшенням на 1 одиницю необоротних активів у великих підприємствах обсяг реалізованої продукції збільшується в середньому на 0,64, а зі збільшенням на 1 одиницю оборотних активів у великих підприємствах – на 1,42. Аналогічні висновки можна зробити за іншими рівняннями регресії, які наведені в табл. 3.

Коефіцієнт  $a$  формально показує прогнозований рівень  $y$ , але тільки тоді, коли  $x = 0$  та перебуває поряд з вибілковими значеннями. Підставивши в рівняння регресії відповідні значення  $x$ , можемо визначити вирівняні (передбачені) значення результативного показника  $y(x)$  для кожного спостереження.

Зв'язок між  $y$  і  $x$  визначає знак коефіцієнта регресії  $b$  (якщо  $b > 0$ , то маємо прямий зв'язок, інакше – зворотний). Згідно з нашими розрахунками (табл. 3), обсяг реалізованої продукції підприємств прямо залежить від обсягу активів, причому для всіх типів підприємств, крім мікропідприємств, зв'язок є високим.

Коефіцієнт детермінації показує, яка частка варіації результативної ознаки пояснюється варі-

Таблиця 1

## Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств у 2013–2017 роках

Тип підприємства	Умовне позначення	Значення обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств, млн. грн.				
		2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Великі підприємства	$Y_{11}$	1 717 391,3	1 742 507,9	2 053 189,5	2 391 454,3	2 929 516,6
Середні підприємства	$Y_{12}$	1 662 565,2	1 723 151,5	2 168 764,8	2 668 695,7	3 296 417,9
Малі підприємства	$Y_{13}$	670 258,5	705 000,5	937 112,8	1 177 385,2	1 482 000,7
Мікропідприємства	$Y_{14}$	216 111,4	230 729,3	307 450	361 784	497 777,1

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [7]

Таблиця 2

## Значення показників балансу підприємств України

Показники балансу	Тип підприємства	Умовне позначення	Значення факторних показників (активів), млн. грн.				
			2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Необоротні активи	Великі підприємства	$X_{11}$	1 088 994,5	1 147 129,5	2 137 937,8	2 427 715,9	2 299 691
	Середні підприємства	$X_{12}$	912 957,2	840 329,2	960 445	1 024 650	1 087 090,3
	Малі підприємства	$X_{13}$	637 861,5	730 161,7	861 766,1	760 447,2	916 501,5
	Мікропідприємства	$X_{14}$	342 656,6	465 391,3	508 447,1	429 714,2	499 132
Оборотні активи	Великі підприємства	$X_{21}$	958 666,8	1 084 050,9	1 331 339,4	1 550 548	1 825 480,6
	Середні підприємства	$X_{22}$	1 124 884,7	1 216 334,2	1 503 875	1 867 027,6	2 015 383
	Малі підприємства	$X_{23}$	985 490	971 568,9	1 273 388,3	2 355 240,9	1 809 953,8
	Мікропідприємства	$X_{24}$	574 051,7	514 147,6	653 240,6	1 358 625,6	985 005,1

Джерело: сформовано авторами на основі джерела [9]



**Результати моделювання залежності обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг)  
від активів підприємств**

Показники балансу	Тип підприємства	Рівняння регресії	Значення коефіцієнта парної кореляції	Значення коефіцієнта детермінації	Тип зв'язку
Необоротні активи	Великі підприємства	$y_{11} = 0,64 x_{11} + 1001603,9$	0,821	0,6733	Високий, прямий
	Середні підприємства	$y_{12} = 6,79 x_{12} - 4246269,2$	0,947	0,8977	Дуже високий, прямий
	Малі підприємства	$y_{13} = 2,45 x_{13} - 924224,3$	0,793	0,6295	Високий, прямий
	Мікропідприємства	$y_{14} = 0,94 x_{14} - 100032,4$	0,553	0,3054	Помітний, прямий
Оборотні активи	Великі підприємства	$y_{11} = 1,42 x_{21} + 244280,3$	0,984	0,9685	Дуже високий, прямий
	Середні підприємства	$y_{12} = 1,72 x_{22} - 351787,2$	0,978	0,9573	Дуже високий, прямий
	Малі підприємства	$y_{13} = 0,45 x_{23} + 327682,4$	0,789	0,6229	Високий, прямий
	Мікропідприємства	$y_{14} = 0,21 x_{24} + 147909,4$	0,662	0,4377	Помітний, прямий

Джерело: розраховано, сформовано авторами

ацією факторної ознаки. Для наших розрахунків (табл. 3) здебільшого зміна необоротних активів впливає на зміну обсягів реалізації продукції в середніх підприємствах (89,77%), а найменше – в мікропідприємствах (30,54%). Найбільше зміна оборотних активів впливає на обсяги реалізованої продукції у великих та середніх підприємствах (96,85% та 95,73% відповідно), а найменше – в мікропідприємствах (43,77%). Низьке значення коефіцієнта детермінації для мікропідприємств свідчить про неврахування в регресійній моделі інших факторів, які мають суттєвий вплив на обсяг реалізованої продукції.

**Висновки.** Здійснене у статті економетричне моделювання залежності обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств від вартості необоротних та оборотних активів за допомогою парної лінійної регресії дає змогу зробити такі висновки:

1) зв'язок між факторами та результативним показником є значним (для великих, середніх та малих підприємств він є високим чи дуже високим; для мікропідприємств – помітним, вище середнього) та прямим, що означає, що збільшення вартості активів приводить до зростання обсягів реалізованої продукції підприємств;

2) значний та прямий зв'язок підтверджує необхідність прийняття управлінських рішень, які повинні спрямовуватись на збільшення вар-

тості показників балансу (необоротних та оборотних активів) підприємства;

3) найбільший ступінь залежності обсягів реалізованої продукції від необоротних активів демонструють середні підприємства, найменший – малі підприємства (зокрема, мікропідприємства);

4) найбільший ступінь залежності обсягів реалізованої продукції від оборотних активів демонструють великі та середні підприємства, найменший – малі підприємства (зокрема, мікропідприємства);

5) визначені коефіцієнти регресії дають змогу визначити середню зміну результативного показника  $y$  з підвищенням або пониженням величини факторів  $x$ , що дасть змогу визначити необхідний обсяг зміни факторів задля досягнення запланованих обсягів реалізації продукції підприємствами різних видів на рівні регіону чи держави.

Результати вивчення причинно-наслідкових зв'язків між факторами, які впливають на ефективність та результативність діяльності підприємств, можуть бути використані для прийняття управлінських рішень як менеджерами та керівниками самих підприємств, так і державними органами влади, обласними та районними державними адміністраціями, особливо у сфері фінансування діяльності підприємств, формування інвестиційної програми розвитку, побудови прогнозу розвитку регіонів та держави загалом.

**Список використаних джерел:**

- Савіцька О.П., Савіцька Н.В. Державне регулювання інвестиційних процесів в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* 2011. № 714. С. 391–398.
- Орехова А.І., Курило А.О. Економетричне моделювання залежності фінансового результату діяльності сільськогосподарських підприємств від розміру оборотного капіталу. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.* 2010. Вип. 18 (1). С. 331–337.
- Рижаківа Г.М. Економетричні залежності обсягів реалізації продукції (робіт, послуг) малих підприємств в Південному регіоні України. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі.* 2010. № 2. С. 15–30.
- Огійчук М.Ф., Василішин С.І. Економетричне моделювання ефективності використання оборотних засобів сільськогосподарських підприємств. *Облік і фінанси.* 2014. № 1. С. 120–126.
- Леонтьюк-Мельник О.В., Захарчук Д.В. Економетричне моделювання для аналізу та прогнозування основної діяльності підприємства. *Галицький економічний вісник.* 2016. № 2. С. 164–171.
- Єдинак С.В. Управління необоротними активами підприємства. *Науковий блог Національного університету «Острозька академія».* 2015. URL: <https://naub.ua.edu.ua/2015/управління-необоротними-активами-пі> (дата звернення: 02.03.2019).



7. Нагаєва Г.О. Вплив ефективності використання оборотних активів на фінансовий стан підприємства. URL: <http://intkonf.org/nagaeva-go-vpliv-efektivnosti-vikoristannya-oborotnih-aktiviv-na-finansoviy-stand-pidpriemstva> (дата звернення: 02.03.2019).
8. Савіцька О.П., Бай Т.В. Особливості залучення прямих інвестицій в економіку України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. № 24. С. 277–284.
9. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2010–2017) // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pdp/pdp\\_u/orp\\_ek\\_vsmm\\_2010\\_2017\\_u.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/pdp/pdp_u/orp_ek_vsmm_2010_2017_u.xlsx) (дата звернення: 02.03.2019).
10. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2013–2017) // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin\\_new/fin\\_new\\_u/pbr\\_ek\\_vsmm\\_2013\\_2017\\_u.xlsx](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin_new/fin_new_u/pbr_ek_vsmm_2013_2017_u.xlsx) (дата звернення: 02.03.2019).
11. Олійник О.М., Татаринцева А.С. Факторна регресійна модель в управлінні економічною ефективністю сільськогосподарських підприємств Запорізького регіону. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2011. Вип. 2. С. 263–266.

**Дутка А. Я.**

**Савицкая О. П.**

Львовский институт экономики и туризма

### ЕКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ АКТИВОВ НА ОБЪЕМЫ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ (ТОВАРОВ, УСЛУГ) ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

#### Резюме

В статье рассмотрены теоретико-методические аспекты эконометрического моделирования зависимости объема реализованной продукции (товаров, услуг) предприятий от оборотных и оборотных активов с помощью парной линейной регрессии. Разработаны эконометрические модели влияния показателей баланса (необоротных и оборотных активов) на объем реализованной продукции (товаров, услуг) предприятий Украины. Регрессионные модели построены по статистическим данным с распределением предприятий на крупные, средние, малые и микропредприятия.

**Ключевые слова:** эконометрическое моделирование, парная линейная регрессия, оборотные активы, оборотные активы, объем реализованной продукции (товаров, услуг) предприятий.

**Dutka A. Ya.**

**Savitska O. P.**

L'viv Institute of Economics and Tourism

### ECONOMETRIC MODELING OF THE IMPACT OF ASSETS ON VOLUMES OF REALIZED PRODUCTION (GOODS, SERVICES) OF UKRAINIAN ENTERPRISES

#### Summary

The article deals with theoretical and methodical aspects of econometric modeling of the dependence of the volume of realized production (goods, services) of enterprises on non-current and current assets with the help of pair linear regression. Econometric models of the impact of balance indicators (non-current and current assets) on the volume of realized production (goods, services) of Ukrainian enterprises have been developed. Regression models are based on statistical data with the distribution of enterprises to large, medium, small and microenterprises.

**Keywords:** econometric modeling, pair linear regression, non-current assets, current assets, volume of realized production (goods, services) of enterprises.

## НАШІ АВТОРИ

1. **Бакалінський Олександр Вікторович** – доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет
2. **Бандер Ольга Ігорівна** – студентка Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
3. **Безкоровайна Лідія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
4. **Блакита Ганна Владиславівна** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету
5. **Бошота Неля Василівна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів Мукачівського державного університету
6. **Бугель Юлія Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
7. **Бутова Тетяна Юріївна** – аспірант Київського національного торговельно-економічного університету
8. **Галуцак Валентина Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
9. **Галуцак Віталій Олегович** – студент Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
10. **Гнатюк Тетяна Олегівна** – кандидат політичних наук, старший науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України
11. **Гончаренко Олена Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування Черкаського інституту ДВНЗ «Університет банківської справи»
12. **Гречко Алла Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
13. **Грязнова Вероніка Владиславівна** – студентка Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
14. **Денисов Олег Євгенович** – докторант Університету економіки та права «КРОК»
15. **Домбровська Наталія Романівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету
16. **Домбровська Софія Олексіївна** – викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету
17. **Дробот Сергій Анатолійович** – здобувач ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
18. **Дудкін Олег Миколайович** – аспірант Львівського університету бізнесу та права
19. **Дутка Ганна Яківна** – доктор педагогічних наук, професор, проректор з навчально-методичної та виховної роботи Львівського інституту економіки і туризму
20. **Захаров Володимир Андрійович** – старший викладач кафедри менеджменту, логістики та економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця
21. **Квілінський Олексій Станіславович** – кандидат економічних наук, докторант Європейського університету, м. Київ
22. **Кислюк Любов Вікторівна** – кандидат наук із соціальних комунікацій, в. о. завідувача кафедри економіки підприємства, маркетингу та економічної теорії Луганського національного аграрного університету
23. **Клепанчук Ольга Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри державних та місцевих фінансів Львівського національного університету імені Івана Франка
24. **Леось Оксана Юріївна** – старший викладач Донецького державного університету управління
25. **Ломачинська Ірина Анатоліївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
26. **Мельник Юлія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, приватний підприємець
27. **Моргачов Ілля Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
28. **Петровська Світлана Іванівна** – старший викладач Національного транспортного університету
29. **Ракович Олександр Іванович** – аспірант кафедри економіки Житомирського національного агроєкологічного університету

30. **Романюта Валерія Сергіївна** – студентка Донецького державного університету управління
31. **Савіцька Ольга Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри менеджменту та комерційної діяльності Львівського інституту економіки і туризму
32. **Сагер Людмила Юріївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету
33. **Сигида Любов Олексіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету
34. **Столбуненко Наталія Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та інновацій Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
35. **Якубовський Сергій Олексійович** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

**ДЛЯ НОТАТОК**



Відповідальний за випуск  
*Горняк Ольга Василівна*

*Українською, російською та англійською мовами*

Передрук (перевидання) матеріалів видання  
дозволяється тільки з дозволу автора і редакції.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:  
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»  
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази  
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet  
Вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова  
на підставі Протоколу № 7 від 27.03.2019 р.

Формат 60x84/8. Гарнітура UkrainianSchoolBook  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 15,58.  
Підписано до друку 29.03.2019 р. Замов. № 0319/95. Наклад 100 прим.

Адреса редколегії:  
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Електронна сторінка видання: [www.visnyk-onu.od.ua](http://www.visnyk-onu.od.ua)

Надруковано: ФОП Головка О.А.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 4871 від 24.03.2015 р.