

# Держава та регіони

Серія:  
Економіка та підприємництво  
2018 р., № 4 (103)



## Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: **О. В. Покатаєва**,  
доктор економічних наук, доктор юридичних наук,  
професор

Головний редактор:  
**О. І. Трохимець**, доктор економічних наук, доцент

### Редакційна колегія:

**О. І. Амоша**, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України  
**В. М. Бородюк**, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України  
**Ю. Г. Лисенко**, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України  
**Б. М. Андрушків**, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України  
**В. Г. Бодров**, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України  
**Ю. С. Петруня**, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України  
**В. В. Вітлінський**, доктор економічних наук, професор  
**О. Л. Гальцова**, доктор економічних наук, професор  
**Л. С. Головкова**, доктор економічних наук, професор  
**В. М. Даніч**, доктор економічних наук, професор  
**М. М. Іванов**, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України  
**Т. С. Клебанова**, доктор економічних наук, професор  
**В. Л. Корінсь**, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України  
**Г. Ю. Кучерова**, доктор економічних наук, доцент  
**В. І. Ляшенко**, доктор економічних наук, професор  
**М. Г. Пивоваров**, доктор економічних наук, професор  
**О. В. Покатаєва**, доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор  
**В. М. Порохня**, доктор економічних наук, професор  
**М. М. Радсва**, доктор економічних наук, професор  
**В. Л. Осецький**, доктор економічних наук, професор  
**К. С. Салига**, доктор економічних наук, професор  
**А. Г. Семенов**, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України  
**Л. Н. Сергєєва**, доктор економічних наук, професор  
**А. А. Ткач**, доктор економічних наук, професор, академік АЕН України  
**В. В. Томарєва-Патлахова**, доктор економічних наук, доцент  
**А. М. Турило**, доктор економічних наук, професор  
**О. І. Черняк**, доктор економічних наук, професор

### Іноземні члени редакційної колегії:

**В. Курзєєв**, доктор технічних наук, професор (Російська Федерація)  
**Ю. Осипов**, доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки Російської Федерації (Російська Федерація)  
**С. Пєліх**, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)  
**Ю. Сокол**, доктор хабілітований, професор (Республіка Литва)  
**В. Фатєєв**, доктор економічних наук, професор (Республіка Білорусь)

Технічний редактор: **М. В. Блохіна**  
Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

Журнал включено  
до переліку фахових видань  
згідно з наказом МОН  
від 06.11.2014 р. № 1279

Журнал включено до міжнародної  
наукометричної бази Index Copernicus  
International (Республіка Польща)

### Засновник:

**Класичний приватний університет**  
Свідоцтво Державного комітету  
інформаційної політики, телебачення  
та радіомовлення України про державну  
реєстрацію друкованого засобу  
масової інформації  
Серія КВ № 14178-3149 ПР від 24.04.2008 р.

### Видавець:

**Класичний приватний університет**  
Свідоцтво Державного комітету  
інформаційної політики, телебачення  
та радіомовлення України  
про внесення суб'єкта видавничої справи до  
Державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою  
Класичного приватного університету  
**31.10.2018 р., протокол № 2**

Усі права захищені. Повний або частковий передрук  
і переклади дозволено лише за згодою автора  
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал  
"Держава та регіони. Серія: Економіка  
та підприємництво" обов'язкове.

Редакція не обов'язково поділяє думку автора  
і не відповідає за фактичні помилки,  
яких він припустився.

### Адреса редакції:

Класичний приватний університет  
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б.  
Телефон: +38 (099) 273 83 99  
Електронна пошта:  
editor@econom.stateandregions.zp.ua  
Офіційний сайт: www.econom.stateandregions.zp.ua

Підписано до друку 31.10.2018.  
Формат 60×84/8. Ризографія. Тираж 300 рр.  
Замовлення № 1018/149.

Виготовлено на поліграфічній базі  
Класичного приватного університету

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<i>Клименко Ю.А.</i> ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО ВІДТОРГНЕННЯ.....	5
---	---

### СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>Ніконенко У.М.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСИЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ СИРОВИННИХ ТОВАРІВ.....	11
<i>Полковниченко С.О., Нагорний П.В.</i> ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З ЄВРОСОЮЗОМ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ.....	20
<i>Сарнацький О.П., Мигловець Н.О.</i> БАЛТІЙСЬКО-ЧОРНОМОРСЬКЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ІНТЕГРАЦІЙНИЙ НАПРЯМ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	28

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Вакуленко В.Л.</i> ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ.....	34
<i>Демянчук М.А., Маслий Н.Д.</i> МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЫНКА ІКТ.....	42
<i>Кононова І.В.</i> МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ ДРАЙВЕРІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	55
<i>Сьомич М.І.</i> ГАРМОНІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ.....	61
<i>Трохимець О.І., Шелеметьєва Т.В.</i> ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	70
<i>Урба С.І., Івончак І.О.</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОБ'ЄКТ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ.....	78

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Братута О.Г.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «КАРТЕЛЬ» ЯК ВИДОВОЇ ФОРМИ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	87
<i>Buga Natalia, Sharko Vitalii</i> A STRATEGIC APPROACH TO MANAGEMENT OF INNOVATIVE MARKETING OF REGIONS.....	96

<i>Гончаренко Н.В.</i> КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЧНОГО РОСЛИННИЦТВА В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	106
<i>Домбровська С.О.</i> СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	113
<i>Коваленко М.В., Фоніна Я.В., Дейнеко К.А.</i> ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	120
<i>Костюк О.М.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ У РЕГІОНІ.....	127
<i>Харчук Т.В., Кургузенкова Л.А.</i> ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНІ ІМПЕРАТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	133
<i>Хринюк О.С., Сябер Є.О.</i> ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....	139
<i>Шацька З.Я., Кошельник Ю.С.</i> ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....	145

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

<i>Андрусяк Н.О.</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	151
---	-----

## **ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

<i>Обиход Г.О., Пойдин П.І.</i> «ЗЕЛЕНІ ФІНАНСИ» ЯК НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ГАРАНТУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ.....	159
---	-----

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

<i>Веремчук А.В.</i> ВИМІРЮВАННЯ БІДНОСТІ ЗА АКТИВАМИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКА.....	166
<i>Реут А.Г.</i> ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ.....	173

## **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

<i>Бодрецький М.В.</i> ПРІОРИТЕТНІ ДІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ПІДРОЗДІЛІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ.....	179
<i>Коваленко В.В.</i> РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯД ЗА КРЕДИТНИМИ УСТАНОВАМИ.....	185

## Держава та регіони

---

*Коваль В.В., Слободянюк О.В., Яровой М.Ю.*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ  
ДО ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ АВТОНОМІЇ.....193

*Марченко К.А.*

УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....201

*Огородник В.В.*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВ ІЗ ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ В УКРАЇНІ..... 206

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

*Лебеденко В.В., Дроздова О.Г.*

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....213

*Лукановська І.Р.*

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ.....220

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.88

**Клименко Ю.А.**

провідний економіст, аспірант  
Інституту демографії та соціальних досліджень  
імені М.В. Птухи

## ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО ВІДТОРГНЕННЯ

*Соціальне відторгнення – концепт, що не має універсального визначення. У кожній науковій парадигмі соціального відторгнення враховуються різні його аспекти. Це робиться для того, або відмежувати поняття соціального відторгнення від інших дотичних понять. Специфікою сучасних підходів є аналіз соціального відторгнення з погляду поєднання різних факторів та вимірів, тобто відторгнення виступає як багатомірний процес. З іншого боку, в результаті такої інтерпретаційної багатоманітності породжуються численні концептуальні та аналітичні труднощі. Зокрема, інтерпретація соціального відторгнення може бути настільки широкою, що практично будь-хто може стати чи вважатися соціально відторгненим. У статті проаналізовано основні міжнародні підходи до соціального відторгнення, здійснено їх узагальнення.*

**Ключові слова:** соціальне відторгнення, бідність, соціальна нерівність, соціальне залучення, несприятлива інкорпорація.

*Концепт социального отторжения на данный момент не имеет универсального определения. Каждая научная парадигма учитывает разные аспекты социального отторжения. Это делается для того, чтобы отделить понятие социального отторжения от других соприкасающихся понятий. Спецификой современных подходов является анализ социального отторжения с точки зрения сочетания различных факторов и измерений, то есть отторжение выступает как многомерный процесс. С другой стороны, в результате такого интерпретационного многообразия порождаются многочисленные концептуальные и аналитические трудности. В частности, интерпретация социального отторжения может быть настолько широкой, что практически каждый может считаться социально исключенным. В статье проанализированы основные международные подходы к социальному отторжению, а также осуществлено их обобщение.*

**Ключевые слова:** социальное отторжение, бедность, социальное неравенство, социальное вовлечение, неблагоприятная инкорпорация.

*Social exclusion is a concept without universal definition. Every scientific paradigm of social exclusion, prefer various aspects of this process. This is done in order to either separate social exclusion from other osculant concepts. In modern approaches, social exclusion is considered as a multidimensional process and analyzed in terms of the combination various factors and dimensions. Disadvantage of such interpretative diversity are many conceptual and analytical difficulties are generated. One of the main difficulties is that the interpretation of social exclusion can be so wide that practically anyone can may be considered as socially excluded. In this article the main international approaches to social exclusion are analyzed, their generalization is carried out.*

**Keywords:** social exclusion, poverty, social inequality, social inclusion, adverse incorporation.

**Постановка проблеми.** Концепція соціального відторгнення є комплексною, має багато вимірів, охоплює широке коло соціальних та економічних питань. Терміном «соціальне відторгнення» апелюють багато сучасних концепцій соціальної нерівності, при цьому використовують його для позначення широкого спектру явищ та процесів, пов'язаних із бідністю, позбавленням та нужденністю. У результаті такого широкого використання цього терміна його операціоналізація стає все більш розмитою, а істотні характеристики часто нівелюються. Визначення можуть бути настільки розмитими і неточними, що суть залишається невловимою. Часто в науковому дискурсі можна навіть простежити зловживання цим терміном, коли соціальне відторгнення зводиться до комплексу соціальних проблем.

Проблема соціального відторгнення входить до важливих питань 17 Цілей Сталого розвитку (2016–2030 рр.). Популярність дослідження соціального відторгнення в світі пояснюється тим, що за рахунок взаємозв'язку між бідністю та соціальним відторгненням оцінюється можливість боротися з бідністю за рахунок зменшення соціального відторгнення. У певному сенсі поширення дослідження соціального відторгнення було використано як «брендинг» для вдосконалення програм із питань бідності у Європейському Союзі. Адже словосполучення «війна з бідністю» є досить стигматизованим, при цьому словосполучення «подолання соціального відторгнення» є більш прийнятним в академічному дискурсі і виступає свого роду евфемізмом [1, с. 5].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначити поняття соціального відторгнення вже тривалий час намагаються науковці різних країн. Аналіз проблем соціального відторгнення та його подолання поданий у роботах R. Pease [1], K. Arthurson, K. Jacobs [2], A. Atkinson [3], R. Levitas, H. Silver [4], R. Simons [5] та інших. В Україні дослідження питання соціального відторгнення актуалізувалося лише з початком нового тисячоліття. Цей концепт інтерпретували науковці із соціології, економіки, психології. Різні аспекти проблеми соціального відторгнення досліджують Е. Лібанова [6], Ю. Левенець [6], В. Макарова [6, 7], С. Бабенко [8], О. Рєвнівцева [9] та інші.

**Мета статті** – узагальнити підходи до визначення категорії соціального відторгнення з обґрунтуванням їх переваг та недоліків.

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

Незважаючи на шалену поширеність терміна «соціальне відторгнення» у світі, цей термін виник відносно недавно. Вважається, що термін має французьке коріння. В 70-х роках Рене Ленуар у публікації “Les exclus” ввів цей термін в академічний дискурс. Термін “exclusion sociale” використовувався для позначення тієї категорії осіб, які були виключені з надання соціального страхування Франції. У 1974 р. Ленуар визначив десять категорій або груп, які потрапили в цей «незастрахований» континуум. До категорії відторгнених він відносив: людей із розумовою або фізичною інвалідністю; схильних до суїциду; літніх людей з інвалідністю; дітей, які зазнали насильства; споживачів наркотиків; правопорушників; батьків-одинаків; маргінальних, асоціальних осіб тощо [2, с. 3]. У 1979 році Р. Townsend до «відторгнених» відносив групи населення, які не могли брати участь у соціальному житті: були виключеними із зарплатних відносин, мали обмежені права на соціальне громадянство, були безробітними тощо [2, с. 5]. Проте у 80-ті роки термін скоріше використовувався для привертання уваги до наслідків бідності.

Починаючи з 1980-х років ця концепція соціального відторгнення дуже швидко поширювалася, переважно у високорозвинутих країнах. У чому причина такої раптової уваги до соціального відторгнення? 70-ті роки у Франції характеризувалися стрімким зниженням виробничої промисловості, як наслідок – ростом рівня безробіття та серією затяжних економічних спадів, які призвели до глибокої інфляції. У цьому контексті концепція соціального відторгнення стала реакцією на зростаючу економічну нерівність. Цей термін мав змогу охопити «просторову концентрацію недоліків», які склалися наприкінці 1980-х років після низки насильницьких інцидентів у французьких соціальних житлових садибах. Також у 1980-х роках у Франції після економічної кризи запроваджено закон про державну допомогу (the Revenu Minimum d'Insertion), де активно використовувалася ця концепція.

Також у 1980-х роках цей термін вперше був вжитий в ЄС у межах Програми боротьби з бідністю. Європейський Союз (ЄС) визначає соціальне відторгнення як процес, за якого окремі групи населення або окремі люди не мають можливості повною мірою брати участь у суспільному житті внаслідок своєї бідності,

відсутності базових знань і можливостей або в результаті дискримінації.

На початку 90-х науковці більше апелювали терміном «бідність». Відторгнення розглядалося насамперед через призму виключення з ринку праці. Головним аспектом відторгнення в 1990-х було намагання побороти довготермінове безробіття і його негативні наслідки. А міжнародні організації, як правило, використовують цей термін в широкому сенсі для позначення окремих осіб та груп, які не в змозі забезпечити адекватний фінансовий і культурний капітал. У середині 1990-х років Рада з економічних та соціальних досліджень Великобританії визнала «соціальну інтеграцію та виключення» одним із дев'яти тематичних пріоритетів у дослідженні соціальних наук. Н. Silver стверджує, що європейське схвалення соціального відторгнення стало відповіддю на нові соціальні відмінності, що виникають у сучасному суспільстві [3, с. 8].

Після того як у другій половині 1990-х років важливим складником порядку денного політики ЄС стала проблема соціального відторгнення, більша увага почала приділятися чіткішій операціоналізації концепції відторгнення. Семантична гнучкість терміна соціального відторгнення сприяла більш широкому його застосуванню в різних підходах.

За визначенням SEU (social exclusion unit – британський підрозділ соціальної ізоляції, створений 1997 року для аналізу причини тенденцій відторгнення), «відторгнення – це ситуація, яка може статися коли групи/особи потерпають від сукупності пов'язаних проблем, таких як безробіття, низький рівень підготовки, низькі доходи, погані житлові умови, висока злочинність, погане здоров'я, розпад сім'ї» [4, с. 126].

J. Estivill запропонував таке визначення: «відторгнення може розглядатися як накопичення пов'язаних негативних процесів, які послідовно виникають у політичному, економічному чи соціальному плані і які поступово дистанціюють особу/групу на позицію неповноцінності щодо влади, ресурсів, пануючих цінностей» [4, с. 126].

У А. Сена концепція соціального відторгнення була пов'язана з поняттями відносної бідності. А. Сен стверджує, що концепт соціального відторгнення став популярним, оскільки він зосереджує увагу на процесах руху нерівності, владних відносинах (виключення кого?) і на багатовимірності недоліків і взаємозв'язків між різними формами позбавлення (виключен-

ня з чого?). Сучасний концептуальний простір справді зазнав трансформації у характері та розумінні відторгнення, адже важливо ідентифікувати, яку групу/людину виключено і з чого.

Аткінсон виділяє три визначальних риси процесу соціального відторгнення: відносність, агентність та динаміку. [3, с. 9]. Відносність полягає в тому, що відторгнення визначається стандартами та нормами, що діють у певний момент часу. Часова мінливість соціальних норм вносить свої корективи у критерії соціального відторгнення. Агентність вказує, що особи можуть бути виключеними в результаті своїх дій (свідоме виключення) або бути виключеними іншими (вимушене виключення). Динаміка відторгнення полягає в тому, що соціальна ізоляція – це процес, який передбачає набір певних обставин протягом певного періоду часу. Наприклад, втрата роботи сама по собі не може бути проявом відторгнення, але тривале безробіття, що супроводжується бідністю, поганим здоров'ям та низькою самооцінкою, перетворюється на відторгнення.

Рут Левітас вважає, що соціальне відчуження – це складний і багатовимірний процес. Він передбачає відсутність або заперечення ресурсів, прав, товарів та послуг та нездатність брати участь у звичайних відносинах та діяльності, доступних для більшості людей у суспільстві на економічній, соціальній, культурній та політичній арені. Це впливає як на якість життя людей, так і на справедливість та єдність суспільства загалом [4, с. 25]. Авторка зазначала, що політика соціального відторгнення зазвичай відображає один або декілька таких ідеологічних дискурсів [4, с. 30]: по-перше, «моральний дискурс андеркласу», який визначає моральні та індивідуальні особисті недоліки як причинний чинник для пояснення соціального відторгнення; по-друге, «перерозподіл дискурсу», що стосується подолання бідності та визнання його основною причиною нерівності; по-третє, «соціально-інтеграційний дискурс», який зосереджується на досягненні соціальної інтеграції через оплачувану роботу.

Hilary Silver виділила такі три парадигми у визначенні соціального відторгнення, як [2, с. 17]:

– парадигма солідарності, домінуюча у Франції. Відторгнення розглядається як розрив соціального зв'язку між індивідом та суспільством (що є культурним та моральним). Інтерпретація спирається на філософію Руссо. У цій традиції бідні, безробітні та етнічні мен-

шини визначаються як аутсайдери. Національна солідарність передбачає політичні права та обов'язки;

– парадигма спеціалізації, домінуюча в США. Інтерпретація соціального відторгнення спирається на ідеї Гоббса. Відповідно до ліберально-індивідуалістичних теорій, людина здатна переходити через межі соціальної диференціації та економічного розподілу праці;

– монополістична парадигма.

З погляду концепції розподілу соціальних благ, соціальне відторгнення пов'язане з поняттям дискримінації та обмеженого доступу. Такий підхід базується на ідеї про перерозподіл ресурсів. Той, у кого відсутні/недостатні ресурси, зазнає часткового або повного виключення із соціальної структури, яке супроводжується створенням тих чи інших форм позбавлення. Відбувається дискримінація через позбавлення можливостей, необхідних для досягнення/підтримки загальноприйнятого рівня життя та реалізації свого потенціалу.

Важливим моментом є те, що соціальна ізоляція є одночасно і *процесом*, і *результатом*. Є підхід, коли соціальне відторгнення розглядається не з погляду індивіда чи групи, а з погляду суспільства. Зокрема, таке визначення надано в Collins English Dictionary: соціальне виключення розуміється як нездатність суспільства надавати певним особам та групам ті права та переваги, які, як правило, доступні її членам, наприклад зайнятість, адекватне житло, якісну освіту, систему охорони здоров'я та навчання тощо. В такому аспекті соціальне відторгнення характеризує суспільство, в якому особи/групи не можуть повноцінно брати участь в економічному, соціальному, політичному та культурному житті. Навіть більше, суспільство може свідомо підтримувати такий стан. Так, у European Commission's Programme надається таке визначення соціального відторгнення: «дезінтеграція і фрагментація соціальних відносин і як результат – зниження соціальної згуртованості, що призводить до прогресуючої маргіналізації, економічної депривації і різних форм соціокультурних нерівностей». Ще Е. Дюркгейм у своїй праці «Свобода, рівність і братерство» звертав увагу на те, що соціальна згуртованість (Social cohesion) суспільства пов'язана із соціальним відторгненням, адже соціальна згуртованість є важливою роллю держави у сприянні соціальної єдності. Оскільки в згуртованому суспільстві високим є відчуття приналежності до

групи, здійснюється боротьба з соціальним відторгненням, підвищується мобільність, як результат – високий рівень довіри до такого суспільства.

Є також ступені вираженості соціального відторгнення. Так, Мілібенд [5, с. 11] рекомендує розглядати соціальне відторгнення за трьома градаціями: широке, глибоке і концентроване відторгнення. Широке відторгнення означає велику кількість людей, виключених за одним чи невеликою кількістю показників. Концентроване відторгнення стосується географічної концентрації проблем і виключення з районів. Глибоке відторгнення стосується тих, хто виключений за кількома вимірами, що спричиняє серйозні негативні наслідки для якості життя, благополуччя та майбутніх життєвих можливостей.

Відторгнення складається з динамічних, багатовимірних процесів у чотирьох основних вимірах – економічному, політичному, соціальному та культурному – і на різних рівнях, включаючи індивідуальний, побутовий, груповий, громадський, національний та глобальний рівні [7, с. 60]. Це приводить до континууму включення/виключення, що характеризується нерівним доступом до ресурсів, можливостей та прав і приводить до поглиблення нерівності життєвих шансів. Концепція соціального відторгнення функціонує як комбінація матеріальних позбавлень, недостатнього доступу до соціальних прав, низького ступеня соціальної участі і відсутності нормативної інтеграції.

Варто зазначити, що соціальне відторгнення тягне за собою не лише матеріальну депривацію, але і брак включеності чи контролю у прийнятті важливих рішень, а також відчуття неповноцінності чи фрустрації. Саме цим концепція соціального відторгнення відрізняється від бідності. Акцент не лише на суто економічному плані, також враховується депривація у низці сфер, серед яких низький дохід є лише одним із факторів. Хронічна бідність пов'язана із соціальним відторгненням і співвідноситься з множинною депривацією, проте це різні поняття. Крім того, ця схильність до багатомірності соціального відторгнення є методологічно глибшою, ніж у межах будь-якого іншого аналізу бідності. При цьому пануючою є думка, що соціальне відторгнення не збігається з бідністю, адже можна бути «виключеним», не будучи бідним, але при цьому багато бідних є «виключеними».

**Висновки.** Дослідники K. Arthurson K. Jacobs зазначають, що в літературі про соціальне від-



торгнення можна простежити дві основні характеристики – це багатомірний характер нерівності та динамічний аспект [2, с. 5]. Підходи, в основі яких лежить динамічний аспект, фокусуються на процесах, які приводять до нерівності. На відміну від попередніх досліджень соціальних нерівностей, які були зосереджені переважно на структурних поясненнях нерівності, в цих підходах враховується агентність та структурна спрямованість з акцентом на сучасні соціально-економічні умови у виникненні нерівності. Тобто по суті, залежно від ситуації та реляційних процесів, особа/група може як належати до групи відторгнутих, так із часом і вийти з цього стану – це не завжди статичний процес.

Незважаючи на те, що загальноприйнятого визначення соціального відчуження немає, можна сказати, що в основі практично всіх його дефініцій, висловлених науковцями, державними/недержавними організаціями, лежить відсутність участі в суспільстві [8, с. 4]. Ключовим фактором процесу соціального відторгнення є саме відсутність можливостей, яка унеможливорює доступ до певних ресурсів і не дає змоги отримати певні блага. При цьому мірою можливостей вважається свобода вибору, коли люди/групи не можуть досягти свого повного потенціалу в суспільстві через численні соціальні та економічні чинники, у результаті чого стають виключеними з цього суспільства.

Словосполучення «соціальне відторгнення» зазнало також семантичних змін – процесу номіналізації, коли в результаті використання поняття активні дієслова можуть бути перетворені на іменники. В такому процесі зникає агентність, тобто конкретний соціальний агент, який творить цей процес, стає абстрактним або невидимим. Також відбувається узагальнення, коли дія перетворюється в щось саме по собі. «Виключений» означає позбавлений можливостей [1, с. 5]. Нестача можливостей може включати в себе недоступність таких факторів, як соціальна мобільність, засоби комунікації, житло, соціальне забезпечення, послуги охорони здоров'я, освітні послуги та соціальна інфраструктура. Відсутність визнання включає: негативний імідж бідних груп, соціальну дискримінацію, культурний характер нерівності, стереотипи у суспільстві, ворожість, стигматизм, сегрегацію.

В останні роки набуває популярності термін «несприятлива інкорпорація». Прихильники цієї пояснювальної парадигми вважають поняття соціального відторгнення суперечливим, при

цьому в понятті «несприятлива інкорпорація» вони намагаються переформатувати феномени, які описувалися в термінах соціального відторгнення. [11, с. 1]. Засновники цього напрямку вважають, що саме термін «несприятлива інкорпорація» здійснює очищення терміна соціального відторгнення від концептуального та ідеологічного багажу.

#### Бібліографічний список:

1. Peace R. Social Exclusion: A Concept in Need of Definition. 2001. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/49fb/fc52499c1bc094a2a0d42e4b0f5b90fab402.pdf>
2. Arthurson K., Jacobs K. Social exclusion and housing, AHURI Final Report. 2003, 42 p.
3. Atkinson A. Analysing and Measuring Social Inclusion in a Global Context. New York, 2010. URL: <http://www.un.org/esa/socdev/publications/measuring-social-inclusion.pdf>
4. Levitas R. The concept and measurement of social exclusion. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.693.683&rep=rep1&type=pdf>
5. Simmons R. Poverty, Social Exclusion and Marginalization. Education, Work and Social Change, 2014, pp 18–38.
6. Україна: на шляху до соціального залучення : Національна Доповідь про людський розвиток 2011 / [Е. Лібанова, Ю. Левенець, О. Макарова та ін.]. К. : Незалежне видання Програми розвитку ООН в Україні, 2011. 124 с.
7. Макарова О.В. Соціальне відторгнення в Україні: специфіка проявів та методологія оцінювання, Соціально-економічні та демографічні наслідки системної кризи в Україні та шляхи їх подолання, 2011. С. 57–68.
8. Бабенко С.С. Социальная включенность и социальная эксклюзия: новое измерение социальных неравенств в современном обществе. Методология, теория і практика соціологічного аналізу сучасного суспільства: збірник наукових праць. Харків, 2007. с. 49–56.
9. Рєвнінцева О.В. Соціальне виключення: проблеми визначення та дослідження. Демографія та соціальна економіка. 2008. № 1. с. 98–106.
10. Hickey S. Adverse Incorporation, Social Exclusion, and Chronic Poverty. Chronic Poverty Research Centre. 2007.

#### References:

1. Peace R. (2001) "Social Exclusion: A Concept in Need of Definition".
2. Arthurson K., Jacobs K. (2003) "Social exclusion and housing", AHURI Final Report. 42 p.
3. Atkinson A. (2010) "Analysing and Measuring Social Inclusion in a Global Context. New York"

4. Levitas R. (2006) "The concept and measurement of social exclusion". *Poverty and Social Exclusion in Britain*, pp.123–160.
5. Simmons R. (2014) "Poverty, Social Exclusion and Marginalization". *Education, Work and Social Change*, pp. 18–38.
6. Libanova E., Levenets Yu., Makarova O. (2011) *Ukraina: na shliakhu do sotsialnoho zaluchennia : Natsionalna Dopovid pro liudskyi rozvytok [Ukraine: Towards Social Inclusion]*, Nezalezhne vydannia Prohramy rozvytku OON v Ukraini, 124 s. Kyiv, Ukraine.
7. Makarova O.V. (2011) *Sotsialne vidtorhnennia v Ukraini: spetsyfika proiaviv ta metodolohiia otsiniuvannia, Sotsialno-ekonomichni ta demohrafichni naslidky systemnoi kryzy v Ukraini ta shliakhy yikh podolannia*, s.57–68.
8. Babenko S.S. (2007) *Sotsyalnaia vkluchennost y sotsyalnaia eksklyuziia: novoe yzmerenye sotsyalnykh neravenstv v sovremennom obshchestve. Metodolohiia, teoriia i praktyka sotsiolo-hichnoho analizu suchasnoho suspilstva: zbirnyk naukovykh prats*, s. 49–56.
9. Rievnitseva O.V. (2008) *Sotsialne vykliuchennia: problemy vyznachennia ta doslidzhennia. Demohrafiia ta sotsialna ekonomika – № 1*. s. 98–106.
10. Hickey S. (2007) "Adverse Incorporation, Social Exclusion, and Chronic Poverty", *Chronic Poverty Research Centre*, s.1–34.

***Klymenko Yu.A.***

Postgraduate Student, Head Economist,  
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies  
of National Academy of Sciences of Ukraine

## APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF SOCIAL EXCLUSION CATEGORY

This paper attracts attention to the problem of determination of social exclusion. The concept of "social exclusion" itself is universally regarded in the academic literature. In the last decades, the problem of social exclusion raised a considerable interest in the scientific community.

Social exclusion is a complex and multi-dimensional process. It involves the lack or denial of resources, rights, goods, and services, and the inability to participate in the normal relationships and activities, available to the majority of people in a society, whether in economic, social, cultural or political arenas. It affects both the quality of life of individuals and the equity and cohesion of society as a whole. Social exclusion results in severe negative consequences for the quality of life, well-being, and future life chances.

"Social exclusion" is a contested term. Not only is it used to refer to a wide range of phenomena and processes related to poverty, deprivation and hardship, but it is also used in relation to a wide range of categories of excluded people and places of exclusion. This paper focuses on a brief reconstruction of the history of the concept – where it came from and why it was used in particular ways to particular effects.

The goal of this paper is to define social exclusion and to identify the appropriate "dimensions" contributing to multi-dimensional disadvantage. Explanation of social exclusion depends on the scientific paradigm of scientists. In the discourse of social exclusion, each paradigm attributes exclusion to a different cause and is grounded on a different conceptualization. All of them tried to make an original contribution to science. This paper deals with the rationale of necessity avoidance of board generalization in the definition of social exclusion.

# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9

**Ніконенко У.М.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки,  
обліку і оподаткування  
Української академії друкарства

## ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСИЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ СИРОВИННИХ ТОВАРІВ

*У статті висвітлено специфічні ознаки фінансизації глобальних сировинних ринків. Емпірично досліджено за допомогою VAR-моделі взаємозв'язок між курсом акцій фондового ринку США та індексами цін на сировину й оцінено залежність обох ринків – фондового і сировинного – від процентної ставки LIBOR у реальному вимірі.*

**Ключові слова:** фінансизація, глобальні сировинні ринки, ціни на сировину, фондовий ринок, ставка LIBOR, курс акцій фондового ринку США, обмінний курс долара США.

*В статье освещены специфические признаки финансовизации глобальных сырьевых рынков. Эмпирически исследована с помощью VAR-модели взаимосвязь между курсом акций фондового рынка США и индексами цен на сырье и оценена зависимость обоих рынков – фондового и сырьевого – от процентной ставки LIBOR в реальном измерении.*

**Ключевые слова:** финансовизация, глобальные сырьевые рынки, цены на сырье, фондовый рынок, ставка LIBOR, курс акций фондового рынка США, обменный курс доллара США.

*The article highlights specific signs of financialization of global commodity markets. The relationship between the USA stock market rate and commodity prices indexes was empirically investigated using the VAR model and the dependence of both markets – stock and commodity – from the real interest rate LIBOR was evaluated.*

**Keywords:** financialization, global commodity markets, commodity prices, stock market, LIBOR rate, USA stock market rate, USA dollar exchange rate.

**Постановка проблеми.** Однією з особливостей світових ринків сировинних товарів є нестабільність цін, яка в країнах зі сировинною орієнтацією зачіпає всю економіку загалом. Якщо раніше існувало загальне уявлення про те, що товарні ринки значною мірою або частково сегментовані від фінансових ринків, маючи незначні подібності щодо зміни цін на акції, то на початку 2000-х років активізація процесу фінансизації сировинних ринків, тобто переважання фінансових чинників під час визначення ціни на сировину, посилила її невизначеність та мінливість.

Ситуацію ускладнює те, що на вартість сировини ще впливає велика кількість різно-

планових чинників: очікуваний рівень інфляції (особливо на дорогоцінні метали), процентна ставка, обмінний курс, загальні економічні умови, витрати на виробництво та можливість доставки покупцям, наявність замінників продукції, погодні умови – для аграрних товарів і енергоносіїв, політична ситуація – для енергетики та дорогоцінних металів [8]. Окрім перерахованих вище фундаментальних факторів, не можна нехтувати впливом спекуляцій, зокрема вибуховим розвитком ф'ючерсного сегменту біржового ринку [9], (обсяги біржових похідних цінних паперів на товарних ринках в 20-30 разів більші, ніж фізичне виробництво, що і перетворило ці товарні ринки на фінансові). Таким

чином, усе зазначене вище створює підстави для дослідження особливостей процесу фінансизації сировинних ринків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Дослідженню процесів фінансизації присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема С. Козьменка, С. Корнєєва, Ю. Осика, С. Радзівєвської, С. Басака, Г. Гортон, Р. Доре, Р. Дорнбуша, Т. Касеї, А. Павлової, Т. Паллея, К.Г. Руухенхорста, Д. Франкеля, Є. Хесіна, О. де Шутера та багатьох інших.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В економічній літературі недостатньо приділено уваги дослідженню особливостей фінансизації глобальних ринків сировинних ресурсів, зокрема на емпіричному рівні, що й зумовило вибір теми дослідження та її мету.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в дослідженні специфічних ознак фінансизації глобальних сировинних ринків на основі емпіричних оцінок залежності світових індексів цін на сировину від динаміки фондового ринку, а також залежності сировинного і фондового ринків від реальної процентної ставки LIBOR.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

В історичному ракурсі фінансизація економіки не є чимось зовсім новим, але це не стосується функціонування сировинних ринків. Їхня фінансизація – це порівняно нещодавній феномен, який зумовлено поєднанням лібералізації фінансових ринків, розширенням обсягів міжнародної торгівлі та технологічними новаціями. Таким чином, під фінансизацією сировинних

ринків зазвичай розуміють переважання фінансових чинників під час визначення ціни на сировину, що загалом відбиває зростання ваги фінансового сектору в національних економіках та світовій економіці загалом [3]. У вузькому розумінні йдеться про зростаючий вплив інвестиційних фондів, таких як ETFs, а точніше – узгодження дохідності сировинних товарів і активів фінансового ринку (pooling effect), що посилює зв'язок між обома ринками.

До початку 1990-х років фондовий і сировинний ринки функціонували незалежно, що підтверджується відповідними емпіричними дослідженнями [10]. Зокрема, в другій половині 1990-х років світові ціни на сировину знижувалися на тлі відчутного зростання американського фондового ринку (рис. 1а). Проте в 2002–2008 рр. простежується синхронність обох ринків, яку не перервала світова фінансова криза 2008–2009 рр. Відмінності полягають лише у тому, що в 2011–2012 рр. зростання цін на сировину значно випереджало амплітуду зростання фондового ринку. Ситуація змінилася лише з початку 2014 р., коли «обвал» світових цін на сировину відбувся на тлі триваючого зростання вартості фондового ринку (за винятком деякої «паузи» в 2015 р.). Цілком очікувано ціни на сировину більш нестабільні порівняно зі змінами на фондовому ринку (рис. 1б), але загалом синхронність динаміки обох індексів простежується від початку 2000-х років.

Оскільки в післякризовому періоді не бракує ні зростання світової економіки (2016–2018 рр.), ні надлишкової пропозиції грошової маси (2010–2016 рр.), а ціни на сировину залиша-

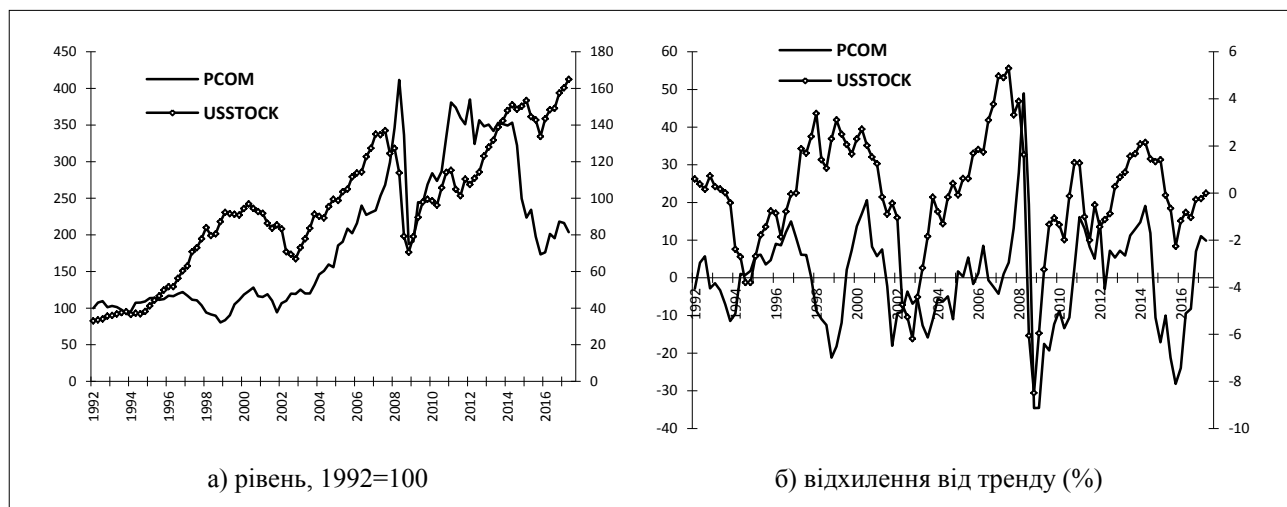


Рис. 1. Вартість акцій фондового ринку США та світові ціни на сировину

Джерело: побудовано за даними [11]

ються на низькому рівні, природним виглядає пояснення цінового «піку» на світовому сировинному ринку спекулятивними процесами. Зрозуміло, що таке спостереження не суперечить зауваженню, що із середини 2007 р. вже не діяв чинник світового попиту на сировину, адже економіка США сповільнювалася [6]. Спекуляції на фінансовому ринку були визначальними для виникнення цінової «бульбашки» на ринку аграрної сировини, а попит на біопаливо і несприятливі природно-кліматичні умови у країнах-експортерах зіграли роль каталізатора – не більше [4].

Як стверджують окремі дослідники [2], відносна незалежність індексів сировинного і фондового ринку зберігається у післякризовому середовищі. Незначне підвищення кореляції спостерігалось під час фінансової кризи 2008–2009 рр., але надалі ситуація повернулася до звичного стану асиметричної динаміки. На характер зв'язку між сировинним і фондовим ринками не вплинули ані індустріалізація Китаю, ані ринок нерухомості США та післякризова стабілізаційна політика, що позначилася зниженням процентної ставки до «нульового» рівня.

Підвищена волатильність світових індексів цін на сировину (на тлі висхідного тренду) в 2007–2008 рр. створила підстави для припущень щодо вагомості впливу чинників фінансового ринку, який може мати стосунок до процентної ставки та обмінного курсу долара. Вплив процентної ставки не виглядає домінуючим, значно поступаючись за впливовістю перед чинником обмінного курсу долара. Проте не виключено, що процентна ставка впливає опосередковано – через обмінний курс долара. Прихильники фінансизації у «чистому» вигляді вплив процентної ставки та обмінного курсу зазвичай відкидають, надаючи перевагу таким характеристикам фінансового ринку, як спекулятивний характер чи слабкість регулятивних механізмів, що неминуче провокує кризові явища.

Одна з небагатьох спроб теоретичного моделювання свідчить на користь економічних «фундаментів» як головного чинника рекордного подорожчання сировинних товарів та підвищеної волатильності світових цін на сировину в 2006–2008 рр. За допомогою динамічної моделі з декількома товарами С. Басак і А. Павлова [1] показали, що орієнтація інституційних інвесторів на сировинні ф'ючерси, включені до одного

з композитних індексів, приводить до поширення волатильності на ринку відповідних товарів внаслідок змін попиту і пропозиції на інші сегменти сировинного ринку. Якщо товар не включено до композитного індексу, то його ціна залежить лише від попиту і пропозиції у цьому сегменті, але тим не менш здійснює вплив на ціну і волатильність решти сировинних товарів, причому вплив сильніший якраз на ті товари, що включені до композитного індексу. Виявлено, що фінансизація визначала не більше 11–17% сировинних цін, які далі пояснюються переважно чинниками сукупного попиту. Подібні результати отримано Л. Кіліаном і Д. Мерфі [12].

Об'єктивно такі висновки свідчать на користь версії про визначальний вплив реальної процентної ставки, яку підтримує Д. Франкель [6; 7]. Запропонований варіант моделі "carry trade" передбачає, що збільшення грошової маси спочатку зумовлює тимчасове зниження реальної процентної ставки: або через зниження номінальної ставки, або за допомогою прискорення інфляції, або внаслідок обох чинників, як це відбувалося зі середини 2007 р. Здешевлення кредитних ресурсів приводить до підвищення цін на сировину. Надалі все залежить від очікувань. Ціни зростатимуть доти, доки не з'явиться відчуття, що сировинні товари «переоцінено» і не виникнуть очікування подальшого зниження цін (цьому сприяє підвищення вартості зберігання сировини та супутніх ризиків), які повністю нівелюватимуть ефект від низької реальної процентної ставки. Лише після цього фірми усвідомлюють, що запаси сировини занадто високі. Наступний розпродаж приводить до зниження цін на сировину до їхнього довгострокового рівноважного рівня, який відповідає змінам у пропозиції грошової маси. У підсумку пропозиція грошової маси (в реальному вимірі), реальна процентна ставка і реальна вартість сировини повертаються до початкового рівноважного стану. Фактично такий перебіг подій повторює модель «перельоту» обмінного курсу, яку ще в 1970-х роках запропонував Р. Дорнбуш [5], якщо замість вартості грошової одиниці використати ціну сировини.

Зроблені теоретичні передбачення справджуються емпірично: підвищення реальної процентної ставки на 100 пп приводить до зниження цін на сировину на 7% (використано сировинні індекси GSCI, DJ-UBS, SPCI) [7]. Найбільш вразливі до змін реальної процентної ставки ціни на мідь, кукурудзу і сою. Не-

має впливу на ціни пшениці. Світова ціна сирої нафти зростає за пожвавлення економіки США, підвищення премії від ризику та вартості опціонів на волатильність сировинних індексів; протилежний вплив мають реальна процентна ставка та зростання запасів. Варто зауважити, що не знайдено коінтеграції між цінами на сировину та двома обраними показниками фінансизації: кількістю ф'ючерсних контрактів та різницею між доходністю різноманітних фінансових інструментів.

Не відкидаючи безумовної технічної елегантності досліджень за допомогою композитних індексів для сировинних деривативів, на наш погляд, для тестування гіпотези про фінансизацію сировинних ринків як важливу причину сировинного буму зразка 2003–2008 рр. цілком досить переконатися у першопричині такої мотивації. По-перше, йдеться про зумовленість цін на сировину динамікою фондового ринку, а по-друге, про залежність обох ринків – фондового і сировинного – від реальної процентної ставки.

Стрімке зниження ставки LIBOR (у реальному вимірі) на початку 2000-х років має всі ознаки започаткування висхідного тренду цін на сировину (рис. 2). Так само у 2011–2013 рр. ще виразніше зниження ставки LIBOR могло стати причиною другого цінового буму на світовому ринку сировинних товарів. У 2016–2017 рр. перехід до додатної ставки LIBOR не суперечить стабілізації цін на сировину на нижчому рівні, який має ознаки довгострокової рівноваги.

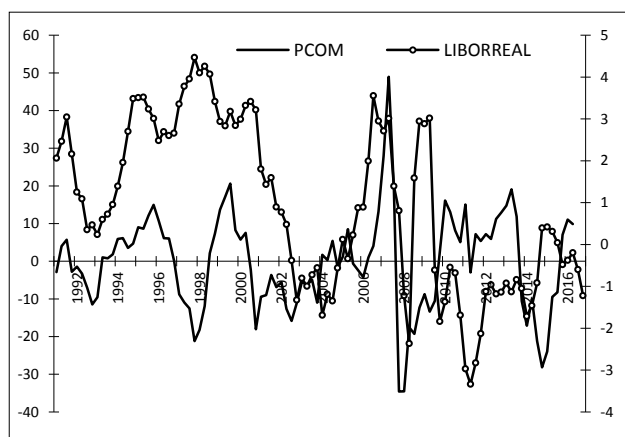


Рис. 2. Ставка LIBOR (в реальному вимірі, %) та світові ціни на основні первинні ресурси (індекс, 1991=100)

Джерело: побудовано за даними [11]

Певні труднощі для емпіричного дослідження створює відсутність коінтеграції рівнів індексів цін на сировину та фондового ринку, тоді як

обидва показники мають одиничний корінь  $I(1)$ . За таких умов доцільніше використати відхилення від тренду для обох показників – курсу акцій фондового ринку та світових цін на сировину, адже перші різниці можуть не містити інформації про зміну тренду досліджуваного показника, що істотно в обох випадках.

У VAR-моделі використано таку причинність:  $LIBORREAL \Rightarrow USD \Rightarrow USSTOCK \Rightarrow PCOM$ , де  $USSTOCK$  – курс акцій фондового ринку США. Приймається, що ставка  $LIBORREAL$  спершу впливає на обмінний курс долара ( $USD$ ), а згодом обидві макроекономічні змінні визначають динаміку фондового ринку та ціни на сировину ( $PCOM$ ). До придбання акцій (чи облігацій) зазвичай схиляє зниження процентної ставки, тоді як вплив обмінного курсу долара двозначний. Якщо знецінення долара розглядається чинником підвищення конкурентоспроможності американської економіки, це сприятиме очікуванням перманентного доходу та інвестиціям, що має збільшити попит передусім на акції. З іншого боку, «слабкий» долар може розглядатися чинником зменшення припливу іноземного капіталу і зменшення інвестицій на фондовому ринку.

Отримані результати підтверджують пряму залежність світових цін на сировину від зростання курсу акцій американського фондового ринку та зниження ставки LIBOR (рис. 3). Ще одним чинником висхідної цінової динаміки стає знецінення долара.

Вагомість чинника фінансизації сировинних ринків у монетарному варіанті підтверджує висока вага реальної ставки LIBOR у декомпозиції залишків  $PCOM$  (приблизно 30%), як і залишків  $USSTOCK$  (цей показник поступово зростає з 9 до 18%). Таким чином, понад 40% циклічної динаміки цін на сировину визначають реальна процентна ставка LIBOR і курс акцій американського фондового ринку. Важливо, що з урахуванням чинника фондового ринку практично зникає залежність від обмінного курсу долара, хоча відповідна імпульсна функція показує слабку пряму залежність у короткочасному періоді.

Подорожчання сировини веде до зниження курсу акцій, що цілком зрозуміло. Потрібно зазначити, що оцінки VECM для рівнів дещо перебільшують амплітуду такої залежності, але водночас істотно слабше вага  $PCOM$  у декомпозиції залишків  $USSTOCK$ . Дещо незвично виглядає пряма залежність між підвищенням ставки

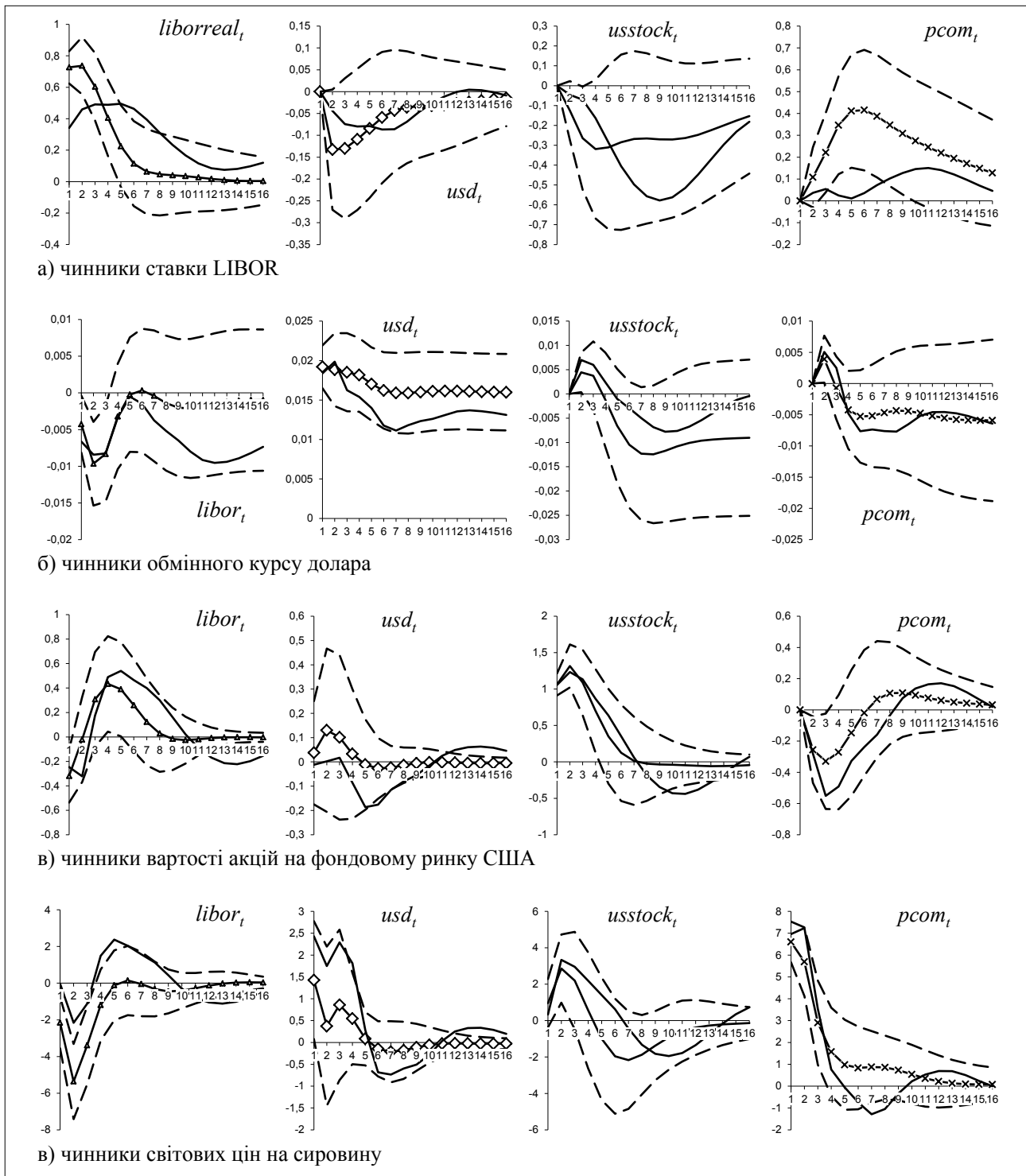


Рис. 3. Взаємний вплив чинників

Примітка: наслідки шоків з боку ендогенної змінної показано у довірчому варіанті  $\pm 2$  стандартних відхилення; пунктиром показано відповідну імпульсну функцію для VECM з включенням змінної LIBOR

Джерело: побудовано за даними [11]

LIBOR та індексом фондового ринку (в середньостроковому періоді), але такий результат може пояснюватися необхідністю залучення капіталу після подорожчання банківських позик.

Зі зміною специфікації VAR-моделі зникає певний парадоксальний обернений зв'язок між

підвищенням світових цін на сировину і ставкою LIBOR, а натомість з'являється звична пряма залежність, коли на подорожчання сировини фінансові ринки реагують за допомогою підвищення процентної ставки. Вага PCOM у декомпозиції залишків ставки LIBOR зростає з 0–14%

до 9–31%. Відмінностей немає щодо характеру залежності обмінного курсу долара від  $PCOM$ , але статистична значущість відповідної імпульсної функції дещо гірша.

Для уточнення характеру залежності між вартістю сировини та макроекономічними чинниками використано відповідні субіндекси. На рис. 4. подано отримані імпульсні функції, а для

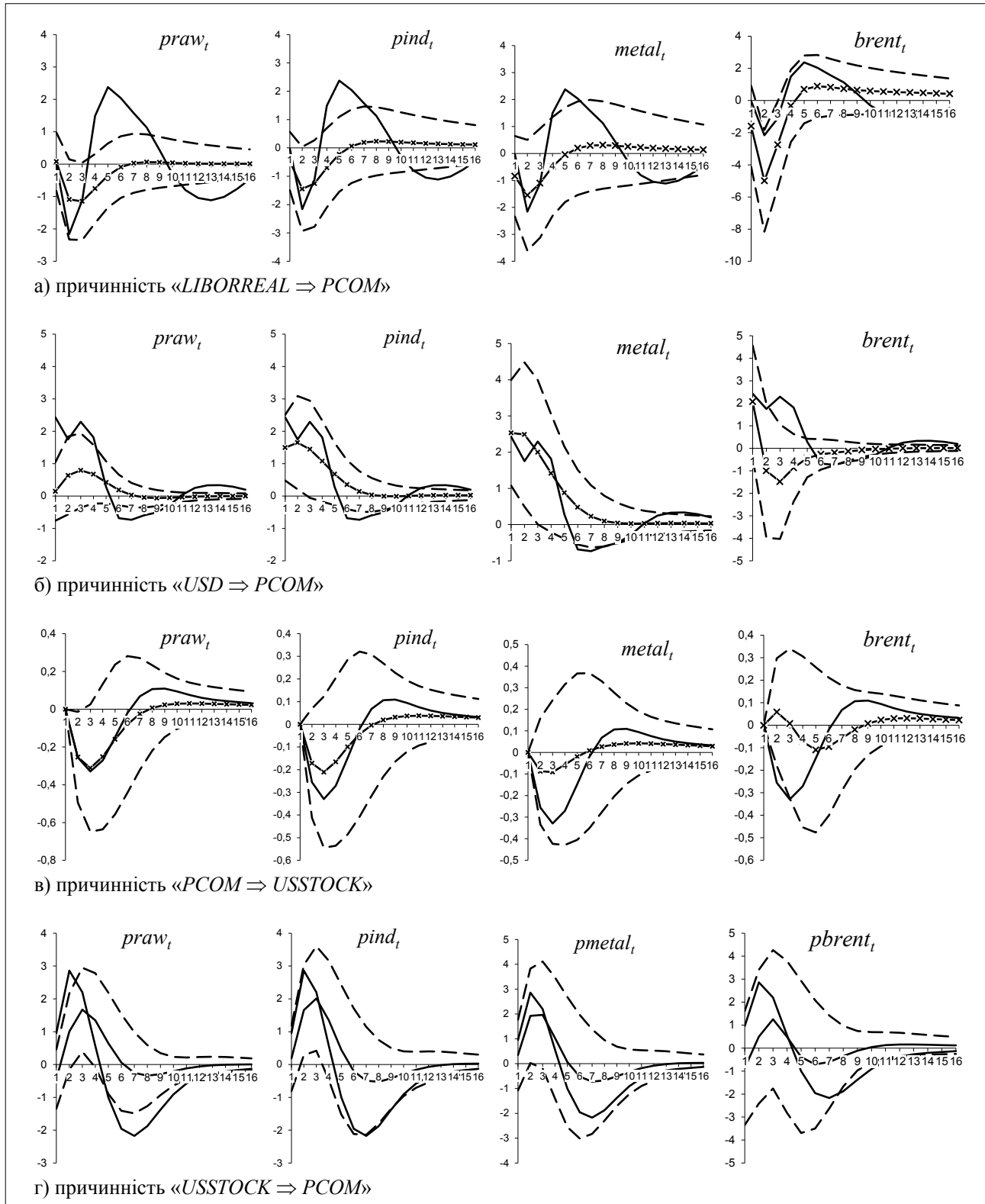


Рис. 4. Вибрані причинно-наслідкові зв'язки для субіндексів цін на сировину

Примітка: пунктиром подано відповідну імпульсну функцію, яку отримано у VAR-моделі з ціновим індексом PCOM.

Джерело: побудовано за даними [11].



зручності порівнянь наведено відповідну імпульсну функцію, що характеризує VAR-модель із ціновим індексом *PCOM*.

Головна особливість полягає у тому, що причинність *USSTOCK*  $\Rightarrow$  *PCOM* не стосується цін на сиру нафту (відповідна імпульсна функція має подібний вигляд, але статистично не відрізняється від нуля для всіх горизонтів). Для трьох інших субіндексів залежність простежується на статистично значущому рівні, а отримана імпульсна функція повторює функціональну залежність для *PCOM*. Проте імпульсні функції для окремих субіндексів характеризуються меншою амплітудою відмінностей між короткочасним ефектом (підвищенням ціни) та його корекцією на довгострокову перспективу (зниженням ціни). Водночас декомпозиція залишків не виявляє вагомості змін на фондовому ринку як чинника цінової динаміки на сировинних ринках. Вага *USSTOCK* максимальна у специфікаціях з *PRAW* та *PIND*, але не перевищує 8%, що вдвічі нижче отриманого результату для *PCOM* (табл. 1). Оскільки вплив агрегованого індексу *PCOM* виглядає сильнішим, ніж для окремих субіндексів, то підтверджується припущення щодо можливого взаємопідсилення між окремими цінами на сировину під час фінансування сировинного ринку.

На курс акцій фондового ринку зовсім не впливають ціни на метал і сиру нафту. В основному така причинність для загального рівня цін формується за рахунок цін на аграрну сировину і (меншою мірою) промислово сировину. Проте вага *PRAW* і *PIND* у декомпозиції залишків *USSTOCK* не дає змоги стверджувати про вагомість такого функціонального зв'язку, а радше свідчить про його потенційну можливість.

Ціни на аграрну сировину найслабше залежать від обмінного курсу долара, тоді як ця залежність простежується набагато виразніше для цін на промислово сировину і метали. В усіх зазначених випадках вплив досить інерційний. Для цін на сиру нафту виявлено початкове стрімке підвищення, яке змінюється негайною корекцією через два квартали. Декомпозиція залишків виявила, що ціни на метал найбільш залежні від обмінного курсу долара (вага у декомпозиції залишків становить 9%).

Щодо залежності окремих цінових субіндексів від ставки LIBOR, то обернена залежність між процентною ставкою та цінами на сировину найбільш помітна для цін на сиру нафту (вага у декомпозиції залишків сягає 10%). Не такі чутливі до процентної ставки світові ціни на метал, аграрну і промислово сировину.

Таблиця 1

**Декомпозиція залишків VAR-моделі взаємовпливу чинників ставки LIBOR (в реальному вимірі), обмінного курсу долара, індексу курсу акцій фондового ринку США та загального індексу світових цін на сировину, 1991–2017 рр.**

Імпульс	Відгук на зміни	Горизонт прогнозу (квартали)			
		4	8	12	16
Ставка міжбанківського ринку в Лондоні в реальному вимірі ( <i>LIBORREAL</i> )	<i>LIBORREAL</i>	79 (94)	55 (63)	46 (44)	43 (40)
	<i>USD</i>	2 (2)	2 (2)	2 (1)	2 (1)
	<i>USSTOCK</i>	9 (4)	17 (35)	22 (52)	23 (56)
	<i>PCOM</i>	9 (1)	26 (1)	30 (2)	31 (3)
Номінальний ефективний обмінний курс долара ( <i>USD</i> )	<i>LIBORREAL</i>	12 (12)	6 (9)	4 (14)	3 (16)
	<i>USD</i>	84 (78)	75 (73)	72 (66)	71 (65)
	<i>USSTOCK</i>	2 (6)	15 (7)	19 (10)	20 (8)
	<i>PCOM</i>	2 (3)	4 (11)	5 (10)	6 (11)
Індекс курсу акцій на фондовому ринку США ( <i>USSTOCK</i> )	<i>LIBORREAL</i>	7 (8)	11 (16)	11 (15)	11 (17)
	<i>USD</i>	1 (0)	1 (0)	1 (0)	1 (1)
	<i>USSTOCK</i>	87 (81)	83 (71)	83 (72)	83 (71)
	<i>PCOM</i>	5 (11)	5 (11)	6 (11)	6 (11)
Світові ціни на сировину ( <i>PCOM</i> )	<i>LIBORREAL</i>	31 (5)	28 (12)	27 (12)	27 (13)
	<i>USD</i>	2 (11)	2 (10)	2 (10)	2 (9)
	<i>USSTOCK</i>	9 (15)	16 (16)	18 (20)	18 (20)
	<i>PCOM</i>	58 (69)	54 (63)	53 (58)	53 (57)

Примітка: декомпозиція залишків показує питому вагу окремих залежних (ендогенних) змінних VAR-моделі у змінах інших показників.

Джерело: власне опрацювання

На підставі імпульсних функцій для окремих субіндексів важко виявити джерело нелінійності зв'язку між реальною ставкою LIBOR та загальним індексом цін *PCOM* з лагом у три квартали. З іншого боку, також немає пояснень для спадної корекції цього показника на більш віддалену перспективу, адже імпульсні функції для окремих субіндексів показують поступове затухання початкового негативного впливу.

**Висновки.** Проведене дослідження переконує, що своєчасне підвищення процентної ставки справді може запобігти надмірному підвищенню світових цін на сировину, причому врахування динаміки фондового ринку стає необхідним елементом ідентифікації такого причинно-наслідкового зв'язку. Важливу додаткову інформацію надає характер зв'язку між процентною ставкою і фондовим ринком. Оскільки підвищення процентної ставки зумовлює підвищення курсу акцій, а це, зі свого боку, підсилює цінову динаміку на сировинному ринку, доречнішим виглядало підвищення процентної ставки ще в 2002–2003 рр., коли фондовий ринок не виглядав «перегрітим».

Аргументи критиків фінансизації як чинника подорожчання сировини на світових ринках теж мають певну переконливість, адже зростання фондового ринку позначається підвищенням цін на сировину. Тобто є підстави вважати, що «перегрів» фондового ринку супроводжується подорожчанням сировинних товарів. Проте така аргументація істотно слабне внаслідок коригуючого оберненого зв'язку, коли подорожчання сировини приводить до зниження курсу акцій. Це означає, що інвестори усвідомлюють численні ризики, пов'язані з подорожчанням сировини, зокрема загрозу циклічного гальмування економіки. Таким чином, економічні «фундаменти» стають важливими, а спекулятивні процеси на фондовому ринку істотно послабленими.

Підсумовуючи отримані результати, бачимо, що проблема не в тому, щоб позбутися фінансизації чи звести її вплив на сировинні ринки до мінімуму (це навряд чи можливо), а в тому, щоби пристосуватися належним чином до її особливостей, які насправді виглядають як необхідність стабілізаційної політики у відповідь на нестабільність сировинних цін та зміну світової процентної ставки (у реальному вимірі). Останнє набуває підвищеної ваги в міру більшої відкритості для потоків капіталу і може виявитися набагато серйознішим викликом для країн-експортерів сировини, ніж динаміка сировинних ринків.

### Бібліографічний список:

1. Basak S., Pavlova A. A model of financialization of commodities. *The Journal of Finance*. 2016. Vol. 71, Issue 4. P. 1511–1556
2. Bhardwaj G., Gorton G., Rouwenhorst G. Facts and fantasies about commodity futures: ten years later. NBER Working Paper. 2015. № 21243.
3. Casey T. Financialization and the future of the neoliberal growth model. *political studies association annual conference*. 2011. April.
4. De Schutter O., Lilliston B., Ranallo A. Food commodities speculation and food price crises. Minneapolis, USA: Institute for Agriculture and Trade Policy, 2011. P. 53–62.
5. Dornbusch R. Expectations and exchange rate dynamics. *Journal of Political Economy*. 1976. № 84(6). P. 1161–1176.
6. Frankel J. An Explanation for soaring commodity prices *vox*. 2008. 25 March. URL: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1002>.
7. Frankel J. Estimated effects of speculation and interest rates in a “carry trade” model of commodity prices. *Journal of International Money and Finance*. 2014. Vol. 42. Issue 1. P. 88–112.
8. Horcher K. A. *Essentials of financial risk management*. Chichester, England: John Wiley & Sons, 2005. 257 p.
9. Gilbert C., Morgan W. Food Price Volatility. *Philosophical Transactions of the Royal Society*. 2010. № 365(1554). P. 3023–3034.
10. Gorton G., Rouwenhorst G. Facts and fantasies about commodity futures. *Financial Analysts Journal*. 2006. Vol. 62. P. 47–68.
11. IMF International Financial Statistics. URL: <https://www.data.imf.org>.
12. Kilian L., Murphy D. The role of inventories and speculative trading in the global market for crude oil. *Journal of Applied Econometrics*. 2014. Vol. 29, Issue 3. P. 454–478.

### References:

1. Basak, S., Pavlova, A. (2016). A model of financialization of commodities *The Journal of Finance*. Vol. 71, 4, 1511–1556.
2. Bhardwaj, G., Gorton, G. Rouwenhorst, G. (2015). Facts and fantasies about commodity futures: ten years later. NBER Working Paper. № 21243.
3. Casey, T. (2011). Financialization and the future of the neoliberal growth model. *political studies association annual conference*.
4. De Schutter, O., Lilliston, B., Ranallo, A. (2011). Food commodities speculation and food price crises. Minneapolis, USA: Institute for Agriculture and Trade Policy, 53–62.
5. Dornbusch, R. (1976). Expectations and exchange rate dynamics. *Journal of Political Economy*. № 84(6), 1161–1176.

6. Frankel, J. (2008). An Explanation for soaring commodity prices vox. Available at: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1002>.
7. Frankel, J. (2014). Estimated effects of speculation and interest rates in a “carry trade” model of commodity prices. *Journal of International Money and Finance*. Vol. 42, 1, 88–112.
8. Horcher, K. A. (2005). *Essentials of financial risk management*, John Wiley & Sons. Chichester, England.
9. Gilbert, C., Morgan, W. (2010). Food Price Volatility. *Philosophical Transactions of the Royal Society*. 365(1554), 3023–3034.
10. Gorton, G., Rouwenhorst, G. (2006). Facts and fantasies about commodity futures. *Financial Analysts Journal*. Vol. 62, 47–68.
11. IMF. *International Financial Statistics*. Available at: <https://www.data.imf.org>.
12. Kilian, L., Murphy, D. (2014). The role of inventories and speculative trading in the global market for crude oil. *Journal of Applied Econometrics*. Vol. 29, 3, 454–478.

***Nikonenko U.M.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Financial and Economic Security,  
Accounting and Taxation Department  
Ukrainian Academy of Printing

## **FEATURES OF FINANCIALIZATION OF GLOBAL MARKETS OF RAW MATERIALS**

The article highlights the features of financialization from the point of view of the functioning of commodity markets. It is noted that the financialization of raw materials markets is a relatively recent phenomenon, which is determined by a combination of liberalization of financial markets, expansion of international trade volumes, and technological innovations. Until recently, the dynamics of commodity prices was determined by changes in demand and supply, however, the magnitude of recent changes in the basic commodities indicate excessive financialization of commodity markets, which deepens uncertainty and contributes to the volatility of world commodity prices.

Using the VAR model, the relationship between the stock price of the USA stock market and the raw material price indices is empirically investigated and the dependence of both markets – stock and raw materials – on the real interest rate of LIBOR is evaluated. The results confirm the direct dependence of world prices on raw materials on the growth of the stock price of the American stock market and a decrease in the LIBOR rate. Another factor in the ascending price dynamics is the dollar depreciation. Thus, more than 40% of the cyclical dynamics of raw material prices is determined by LIBOR real interest rate and the stock price of the American stock market. It is revealed that taking into account the stock market factor, the dependence of commodity prices on the dollar exchange rate practically disappears. It is noted that the timely interest rate increase can prevent excessive increase of world prices for raw materials, and taking stock market dynamics into account becomes a necessary element of identification of such causal connection.

The arguments of critics of financialization of commodity markets as a factor of rising prices of raw materials in world markets also have some credibility, as the growth of the stock market is reflected in rising prices for raw materials. That is, there are reasons to believe that the “overheating” of the stock market is accompanied by a rise in prices of commodities. However, this argumentation is significantly weakened as a result of adjusting the inverse relationship, when the rise in prices of raw materials leads to a decline in stock prices. This means that investors are aware of the numerous risks associated with rising prices of raw materials, in particular, the threat of cyclical slowdown of the economy. Thus, the economic “foundations” become important and speculative processes in the stock market are significantly weakened.

It is noted that the problem is not to get rid of financialization or to reduce its impact on commodity markets to a minimum (it is hardly possible), but to adapt properly to its features, which actually look like the need for a stabilization policy in response to instability of commodity prices and change in LIBOR world interest rate (in real terms).

**Полковниченко С.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики  
Чернігівського національного технологічного університету

**Нагорний П.В.**

студент  
Чернігівського національного технологічного університету

## ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ З ЄВРОСОЮЗОМ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

*У статті виділено й охарактеризовано фактори формування та розвитку зовнішньої торгівлі України з Євросоюзом. Визначено основні національні інтереси України у зовнішній торгівлі. Систематизовано критерії оцінки національних інтересів України у зовнішній торгівлі. Проведено оцінку рівня реалізації національних інтересів України у зовнішній торгівлі з Євросоюзом. Запропоновано шляхи захисту національних інтересів України на європейському векторі зовнішньої торгівлі.*

**Ключові слова:** зовнішня торгівля, експорт, імпорт, національний інтерес, коефіцієнт відкритості економіки; експортна квота; коефіцієнт покриття експортом імпорту; коефіцієнт імпортової залежності; частка сировини у товарному експорті; частка інноваційної продукції в експорті товарів.

*В статье выделены и охарактеризованы факторы формирования и развития внешней торговли Украины с Евросоюзом. Определены основные национальные интересы Украины во внешней торговле. Систематизированы критерии оценки национальных интересов Украины во внешней торговле. Проведена оценка уровня реализации национальных интересов Украины во внешней торговле с Евросоюзом. Предложены пути защиты национальных интересов Украины на европейском векторе внешней торговли.*

**Ключевые слова:** внешняя торговля, экспорт, импорт, национальный интерес, коэффициент открытости экономики; экспортная квота; коэффициент покрытия экспортом импорта; коэффициент импортной зависимости; доля сырья в товарном экспорте; доля инновационной продукции в экспорте товаров.

*The article highlights and characterizes the factors of formation and development of foreign trade of Ukraine with the European Union. The main national interests of Ukraine in foreign trade are determined. Evaluation criteria of national interests of Ukraine in foreign trade are systematized. An assessment of the level of realization of national interests of Ukraine in foreign trade with the European Union is performed. The ways of protecting national interests of Ukraine at the European vector of foreign trade are proposed.*

**Keywords:** foreign trade, export, import, national interest, economic openness ratio; export quota; export/import coverage ratio; import dependence ratio; share of raw materials in commodity export; share of innovative products in commodity export.

**Постановка проблеми.** Ще на початку 90-х років ХХ ст. головним пріоритетом зовнішньої політики Україна визначила інтеграцію до Європейського Союзу, потужним інструментом якої сьогодні є Угода про асоціацію з ЄС, а її складником – поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі. Але за своєю природою, характером і потенційними можливостями торговельне співробітництво України та ЄС все ще

залишається недостатньо масштабним і всеохоплюючим, здатним реалізувати національні економічні інтереси. Захист українських виробників, забезпечення їхніх інтересів є серйозною і складною проблемою. Тому важливого значення набуває дослідження торговельно-економічних відносин України з найбільшим партнером – Євросоюзом – у контексті реалізації національних інтересів, а визначення напрямів

усунення загроз і захисту національних інтересів є першочерговим завданням держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

В економічній літературі розглядаються різні аспекти торговельних зв'язків між Україною і Євросоюзом. Вагомий внесок у дослідження цієї проблеми внесли: Л.М. Побоченко [1], Т.О. Рибаківа [2], А.Ю. Сібекина [3], І.О. Стеблянка [4], К.В. Шиманська [5], О.І. Шнирков [6] та інші, в роботах яких розглядаються пріоритетні напрями, основні тенденції та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі товарами й послугами України з Європейським Союзом, аналізується динаміка її показників, розкриваються передумови, наявні ризики та потенційні переваги створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС тощо.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Водночас проблема торговельного співробітництва України з Євросоюзом з позицій реалізації національних інтересів залишається недостатньо вивченою. Розвиток торговельних зв'язків України з Євросоюзом та відсутність комплексних напрацювань зазначеної проблеми потребують її подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є виявлення сучасних тенденцій зовнішньої торгівлі України на європейському векторі з погляду реалізації національних інтересів та обґрунтування шляхів їх захисту. У зв'язку з цим поставлено такі завдання: з'ясувати фактори формування та розвитку зовнішньої торгівлі України з Євросоюзом; визначити основні національні інтереси України у зовнішній торгівлі та критерії їх оцінки; провести оцінку рівня реалізації національних інтересів України у зовнішній торгівлі з Євросоюзом; запропонувати можливі шляхи захисту національних інтересів України на європейському векторі зовнішньої торгівлі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зовнішня торгівля є надзвичайно важливою для всіх країн світу, в тому числі і для України. Сьогодні головними торговельними партнерами України є країни ЄС. Є широкий спектр чинників, які впливають на динаміку та структуру зовнішньої торгівлі України з ЄС і зумовлюють тенденції її розвитку (рис. 1).

До природно-географічних факторів належать: географічне розташування країн; наявність природних ресурсів, судноплавних річок, виходу до моря тощо. У зв'язку з цим варто відмітити територіальну близькість України

з країнами Євросоюзу, наявність сухопутних шляхів до них, а також сухопутного кордону з окремими з них. Зі вступом до Євросоюзу Польщі, Словаччини, Угорщини (2004 р.) та Румунії (2007 р.), що є сусідами України, наша держава стала безпосередньо межувати з ЄС.

Геополітичне положення України (її розташування щодо інших країн та світових торговельних шляхів) загалом можна охарактеризувати як вигідне, оскільки наша держава знаходиться на європейському перехресті, будучи одночасно частиною Центрально-Східної та Південно-Східної Європи. А тому повинна формувати й розвивати тісні зв'язки, в тому числі торговельні, з усіма державами цих регіонів.

Науково-технічні фактори – це: розвиток науки, новітніх технологій, наявність багатограних наукових зв'язків тощо. Україна та країни ЄС володіють величезним науково-технічним та культурним потенціалом, який може бути використаний на користь обох сторін.

Правові фактори представлені нормативними документами, які лежать в основі торговельно-економічної співпраці України і ЄС, а саме: Угодою про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (УПС) від 14 червня 1994 р. (набула чинності 1 березня 1998 р.), укладення якої дозволило впровадити впорядкований режим торгівлі між обома сторонами на основі принципів ГАТТ/СОТ; Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, підписаною 21 березня 2014 р. (політична частина) та 27 червня 2014 р. (економічна частина), невід'ємною складовою частиною якої є поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі Україна-ЄС (ЗВТ), що має забезпечити поступову інтеграцію економіки України до внутрішнього ринку ЄС.

Історичні традиції стосуються співпраці українців із іншими європейськими народами (зокрема в Київській Русі IX – XIII ст. та козацькій Україні XV – XVII ст.) і також підтверджують закономірність європейського вибору України.

Для України близькими є життєві стандарти і суспільні цінності, які домінують у ЄС: демократія, стабільність, заможність, а також філософія їх сприйняття та загальна культура.

Перед Україною та деякими країнами ЄС (зокрема тими, які вступили до ЄС у XXI ст.) стоять близькі або схожі соціально-економічні проблеми, що означає їх взаємну зацікавленість у співпраці.

Щодо закритості європейського ринку зазначимо, що європейські країни мають досить низь-



Рис. 1. Фактори формування та розвитку зовнішньої торгівлі України з Євросоюзом

Джерело: складено авторами

кий рівень імпорту. Це можна пояснити самодостатністю цих країн (багато необхідних товарів країни ЄС виробляють самі). Тому можлива така проблема, що українські товари можуть просто не знадобитися країнам ЄС. Деякі ринки ЄС (наприклад, для продукції рослинництва) взагалі закриті. Крім того, ЄС є одним із найбільш захищених світових ринків, що вирізняється складною структурою ставок ввізного мита, наявністю великої кількості специфічних та комбінованих ставок, а також системою вхідних цін.

Відкритість економіки України разом із досить вузьким асортиментом експортованих товарів робить країну вразливою до зовнішніх шоків. Експортоспрямованими галузями економіки України є гірничо-металургійний комплекс, аграрний сектор, машино- та літакобудування та ін.

Якість багатьох українських товарів, що можуть бути ввезені в ЄС, сьогодні не відповідає європейським стандартам, зокрема санітарним і фітосанітарним вимогам щодо захисту здоров'я людей. Це пояснюється невідповідністю норм українського законодавства щодо якості товарів, безпеки харчових продуктів нормам європейського законодавства. Тому натеper більшість товарів України продовольчого та технічного блоків не продаються в ЄС.

Погіршення сучасного стану української економіки (загальноекономічний спад) зумовлене критичною девальвацією гривні, анексією АР Крим, військовими діями на сході країни (втрата значного економічного й торговельного потенціалу), значним рівнем корупції. Ці чинники мають негативний вплив на торговельні зв'язки України з іншими країнами загалом і з ЄС зокрема, що не сприяло отриманню Україною значних позитивних зрушень у торговельних відносинах з ЄС.

Аналіз динаміки зовнішньоторговельних відносин України з ЄС протягом 2005–2017 років свідчить про циклічність у їх розвитку: зростання обсягів торгівлі змінюється значним падінням у кризові періоди. Найбільш критичними в цьому плані були 2009, 2014, 2015 роки (рис. 2).

Незважаючи на стратегічну привабливість ринку ЄС для співробітництва, запровадження зони вільної торгівлі, зняття інституційних обмежень щодо виходу українських виробників на європейські ринки, рівень торгівлі між Україною та країнами ЄС сьогодні нижчий від очікуваного.

Одним із найважливіших завдань України у зовнішній торгівлі є реалізація національних інтересів, які спрямовані на використання конкурентних переваг країни на світовому ринку, забезпечення ефективної і збалансованої

структури зовнішньої торгівлі; захист внутрішнього ринку від зовнішніх шоків та загроз; створення надійної системи економічної безпеки України тощо.

Оцінку реалізації національних інтересів України у зовнішній торгівлі з ЄС проведемо за допомогою запропонованих в економічній літературі індикаторів шляхом зіставлення фактичних показників з їх пороговими значеннями (табл. 1).

Деякі показники (зокрема, коефіцієнт відкритості економіки, експортна квота, коефіцієнт імпортової залежності) прямо оцінити неможливо, оскільки очевидно, що частка від ділення екс-

порту та імпорту в ЄС на ВВП України є меншою за порогові значення, а тому результати будуть недостовірними. Тому для оцінки цих показників було використано аналогічні індикатори по Україні загалом, а також частку ЄС у експорті, імпорті та зовнішньоторговельному обороті України.

Проведене дослідження свідчить про низьку ефективність рівня реалізації національних інтересів України у зовнішній торгівлі з ЄС (табл. 2).

У реалізації національних інтересів України на європейському векторі зовнішньої торгівлі

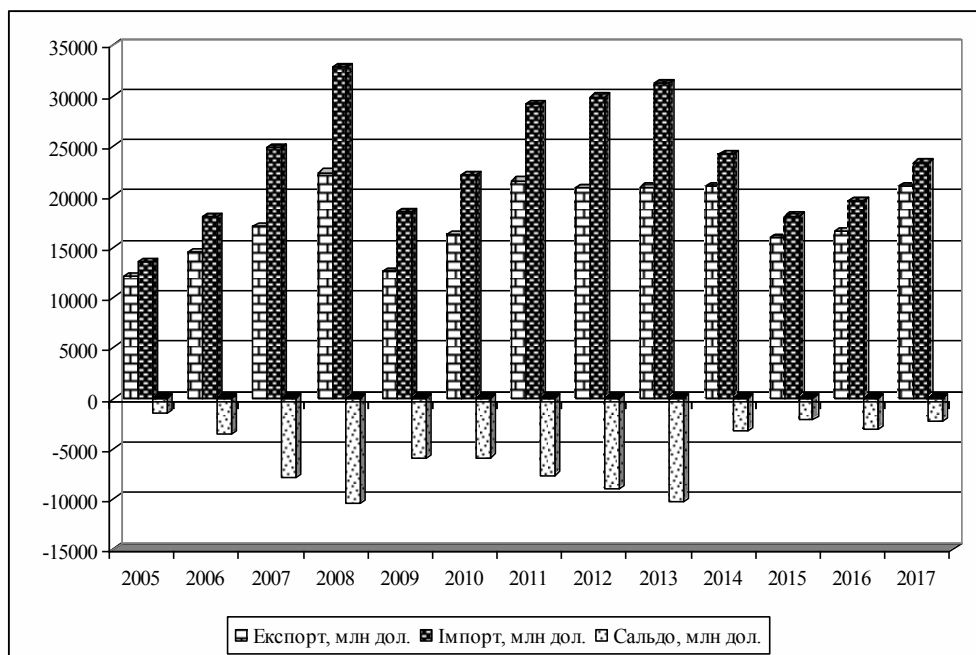


Рис. 2. Динаміка зовнішньої торгівлі України з ЄС у 2005–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними [7]

Таблиця 1

Показники оцінки реалізації національних інтересів у зовнішній торгівлі

№	Опис основних інтересів	Показники оцінки	Порогове значення	
			передкризовий стан	критичний стан
1	збалансована структура зовнішньої торгівлі	коефіцієнт відкритості економіки (відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП, в частках)	більше 0,8	більше 1
		експортна квота (відношення обсягу експорту до ВВП, в %)	більше 40	більше 50
2	позитивне сальдо зовнішньої торгівлі	коефіцієнт покриття експортом імпорту (відношення експорту до імпорту, в частках)	менше 1	менше 0,9
		коефіцієнт імпортової залежності (відношення імпорту до ВВП, в %)	більше 40	більше 50
3	раціональна товарна структура експорту	частка сировини у товарному експорті, в %	більше 40	більше 50
		частка інноваційної продукції в експорті товарів, %	менше 15	менше 10

Джерело: складено авторами на основі [8; 9; 10].

## Держава та регіони

спостерігаються тенденції, які створюють загрози зовнішньоторговельній безпеці, а саме: від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі, висока експортна залежність, висока імпортна залежність, нераціональна товарна структура експорту (надмірний вивіз сировинних ресурсів; низька частка інноваційної продукції в експорті України) тощо. Наша держава експортує до ЄС переважним чином зерно, метал та іншу сировинну продукцію, яка вразлива до коливання цін на світових ринках, що не відповідає інтересам розвитку країни. Зона вільної торгівлі з Євросоюзом дала поштовх гармонізації правових норм з європейським законодавством, однак не відкрила українським експортерам необмежений доступ на європейські ринки. Отримавши квоти на експорт деяких груп товарів, українські товаровиробники або не можуть їх заповнити, або їхній обсяг не відповідає національним інтересам.

Забезпечення національних економічних інтересів України у зовнішній торгівлі з Євросоюзом полягає у реалізації заходів державної зовнішньоекономічної політики, спрямованих на створення сприятливих умов для активної зовнішньоторговельної діяльності, підвищення конкурентоспроможності на ринку ЄС.

Для захисту національних інтересів в частині експорту насамперед необхідна системна підтримка розвитку експортного потенціалу України, яка би включала конкретні заходи стимулювання українського експорту, що забезпечують підтримку вітчизняного виробника та просування продукції на європейський ринок; поліпшення структури експорту; підвищення якості і конкурентоспроможності продукції; забезпечення її відповідності європейським стандартам.

Підвищення конкурентоспроможності продукції можливе лише на основі введення продуктивних, технологічних та управлінських ін-

Таблиця 2

### Показники оцінки реалізації національних інтересів України на європейському векторі зовнішньої торгівлі

Показники			2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Частка ЄС у зовнішній торгівлі України			0,30	0,29	0,32	0,36	0,37	0,40	0,41
Коефіцієнт відкритості економіки	в цілому	в частках	1,05	0,99	0,88	0,96	1,00	0,97	0,97
	з ЄС	в частках	0,31	0,29	0,28	0,34	0,38	0,39	0,4
		стан безпеки	критичний	передкризовий	передкризовий	передкризовий	передкризовий	передкризовий	передкризовий
Частка ЄС у експорті України			0,26	0,25	0,27	0,32	0,33	0,36	0,39
Експортна квота	в цілому	%	50,6	47,2	42,3	49,6	52,8	49,57	48,1
	з ЄС	%	13,2	11,87	11,43	15,93	17,59	17,69	18,7
		стан безпеки	критичний	передкризовий	передкризовий	передкризовий	критичний	передкризовий	передкризовий
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	в частках		0,74	0,70	0,67	0,87	0,88	0,84	0,9
	стан безпеки		критичний	критичний	критичний	критичний	критичний	критичний	передкризовий
Частка ЄС у імпорті України			0,33	0,33	0,37	0,40	0,42	0,44	0,42
Коефіцієнт імпортової залежності	в цілому	%	54,44	51,98	46,10	46,13	47,5	47,79	49,11
	з ЄС	%	17,88	17,0	17,05	18,37	19,95	20,97	20,8
		стан безпеки	критичний	критичний	передкризовий	передкризовий	передкризовий	передкризовий	передкризовий
Частка сировини в товарному експорті	%		66,6	66,01	68,08	64,73	60,89	56,08	67,0
	стан безпеки		критичний	критичний	критичний	критичний	критичний	критичний	критичний
Частка інноваційної продукції в експорті товарів	%		5,5	4,9	5,7	6,7	8,1	8,6	7,1
	стан безпеки		критичний	критичний	критичний	критичний	критичний	критичний	критичний

Джерело: розраховано авторами за даними [7; 11].



новацій; оптимізації інвестиційного процесу; зростання фахового рівня працівників, розширення їх доступу до актуальної інформації щодо новітніх технологій, вітчизняної та світової ринкової кон'юнктури. Зокрема, підвищення техніко-технологічного рівня виробництва продукції, освоєння новітніх ресурсозберігаючих технологій вдосконалить процес технічної обробки та поліпшить якість товарів.

Державне стимулювання виробництва продукції повинне бути спрямоване на зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Одним із основних інструментів стимулювання експорту є політика фінансової підтримки – надання безповоротних коштів експортеру після здійснення ним зовнішньоекономічної операції. Серед конкретних інструментів вчені розглядають експортні субсидії; пільгове оподаткування; пільгові кредити; затвердження списку товарів, експорт яких не підлягає ліцензуванню, тощо. Необхідно також стимулювати приплив приватних інвестицій та ефективно використання іноземного капіталу для розвитку експорту.

Важливим напрямом зовнішньоекономічної політики повинно стати подолання сировинного характеру експорту продукції. У зв'язку з цим необхідно спрямувати зусилля на розвиток обробних галузей, що дасть змогу створювати продукти з більшою доданою вартістю, а відповідно – знизити частку експорту сировини порівняно з експортом напівготової і готової продукції. Державна політика повинна бути спрямована на гармонізацію законодавства України з міжнародним та європейським правом, приведення вітчизняних екологічних та санітарних стандартів до європейських норм і регламентів, формування дієвої системи контролю якості та безпеки продукції.

Сучасні реалії свідчать про необхідність покращення доступу українських експортерів на ринок Євросоюзу, розширення безмитних квот на окремі групи товарів. Проте, згідно з положеннями Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, розгляд питання про збільшення тарифних квот можливий лише через п'ять років після набрання Угодою чинності.

Для захисту національних інтересів України в частині імпорту доцільно розробити систему заходів, спрямованих на стимулювання нарощування імпорту високих технологій, закупівлі ліцензій та ноу-хау для технічного переозбро-

ення і модернізації національного виробництва; припинення нераціонального імпорту тощо.

Важлива роль у захисті національних інтересів на європейському векторі зовнішньої торгівлі України відводиться державі. Ключовими напрямками зовнішньоторговельної політики повинні стати подолання сировинного характеру експорту продукції; підтримка розвитку експортних галузей (експортні субсидії; пільгове оподаткування; пільгові кредити тощо); оптимізація імпорту; удосконалення законодавства (гармонізація європейських стандартів, формування дієвої системи контролю якості та безпеки продукції), запровадження інновацій та вдосконалення технологій, покращення інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності продукції, підвищення рівня освіти і кваліфікації працівників тощо. Крім того, необхідно прикласти всі зусилля, щоб Євросоюз зробив кроки назустріч і переглянув умови Угоди про асоціацію, які не відповідають інтересам України.

**Висновки.** Формування і розвиток торговельних відносин України та Євросоюзу зумовлені багатьма факторами: як позитивними, які сприяють реалізації національних інтересів, так і негативними, що створюють загрози для їх забезпечення.

Основні показники, які застосовувалися в оцінці рівня реалізації національних інтересів України у зовнішній торгівлі з ЄС, перебувають у кризовому або передкризовому стані, але водночас спостерігаються певні позитивні тенденції. До загроз зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС належать: від'ємне торговельне сальдо, висока експортна залежність, висока імпортна залежність, сировинна структура експорту, низька частка інноваційної продукції в експорті України тощо.

Ключовими напрямками зовнішньоторговельної політики держави повинні стати структурне оновлення й стимулювання експорту товарів та оптимізація їх імпорту на засадах інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності продукції.

#### Бібліографічний список:

1. Побоченко Л.М., Любарцева К.Д. Аналіз торговельно-економічної співпраці України з країнами Європейського Союзу. Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. 2013. № 1. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/viewFile/5899/6649> (дата звернення: 11.10.2018)

2. Рибаківа Т.О. Зовнішньоторговельні відносини між Україною та Європейським Союзом в рамках створення зони вільної торгівлі. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 32 (1). С. 185–193.
3. Сібекіна А.Ю. Перспективи розвитку економічної співпраці України з ЄС в умовах вільної торгівлі. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія: Економічні науки. 2015. № 5–6 (82–83). С. 97–104.
4. Стебляно І.О. Зовнішня торгівля України з Європейським Союзом: стан, структура, перспективи. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2016. Т. 24, Вип. 8. С. 69–76.
5. Шиманська К.В. Аналіз зовнішньоторговельного обороту України в контексті функціонування зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2016. № 2. С. 111–116.
6. Шнірков О. І. Передумови та наслідки створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2011. Вип. 97(2). С. 68–77.
7. Державна служба статистики України: Офіційний сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.10.2018)
8. Коковський Л.О. Сучасні тенденції та актуальні проблеми зовнішньоторговельної безпеки України. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 11. С. 27–33.
9. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. URL: [http://www.uazakon.com/documents/date\\_6s/pg\\_gewqwi/index.htm](http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/index.htm) (дата звернення: 10.10.2018)
10. Петрова Г.Є. Економічна безпека в зовнішній торгівлі України на сучасному етапі. Економіка та держава. 2007. № 1. С. 22–26.
11. Trade statistics for international business development. Available at: <http://www.trademap.org/Index.aspx> (дата звернення: 10.10.2018)
1. Pobochenko, L.M., Lyubarceva K.D. (2013), "Analysis of trade economic cooperation between Ukraine and the European Union countries", Scientific Bulletin of the Institute of International Relations at NAU. Series: economics, law, political science, tourism, [Online], no.1, available at: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view-File/5899/6649> (Accessed 11 October 2018).
2. Rybakova, T.O. (2017), "EU-Ukraine foreign trade relations in frames of free trade area", Ekonomichnyj visnyk universytetu, University Economic Bulletin, vol. 32, no. 1, pp.185-193.
3. Sibekina, A.Yu. (2015), "Prospects of the development of economic cooperation between Ukraine and the EU in terms of free trade", Foreign trade: economics, finance, law. Series: Economic Sciences, no. 5-6, pp. 97–104.
4. Steblyanko, I.O. (2016), "Foreign trade of Ukraine with the European Union: the state, structure, prospects", Dnipropetrovsk University Bulletin. Series: World Economy and International Economic Relations, vol.24, no.6, pp.69-76.
5. Shymanska, K. V. (2016), "Analysis of Ukraine's foreign trade turnover in context of free trade zone with European Union", The Journal of Zhytomyr State Technological University. Series: Economic Sciences, no.2, pp. 111–116.
6. Shnyrkov, O. I. (2011), "Preconditions and implications of the establishment of Deep Free Trade Area between Ukraine and the EU", Actual problems of international relations, vol.2, no 97, pp. 68–77.
7. State Statistics Service of Ukraine: Official site, available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) (Accessed 10 October 2018).
8. Kokovskyi, L.O. (2012), "Modern trends and current issues of foreign trade security of Ukraine", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini [Market relations establishment in Ukraine, no 11, pp. 27–33.
9. Metodyka rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky [Methods of economic security level calculation], available at: <http://www.me.gov.ua/control/publish/article?art.id=97980> (Accessed 10 October 2018).
10. Petrova, H.Ye. (2007), Economic security in the foreign trade of Ukraine on the current stage, Economy and state, no 1, pp. 22–26.
11. Trade statistics for international business development, available at: <http://www.trademap.org/Index.aspx> (Accessed 10 October 2018).

***Polkovnychenko S.O.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Marketing,  
PR-Technologies and Logistics,  
Chernihiv National University of Technology

***Nahornyi P.V.***

Student,  
Chernihiv National University of Technology

## **FOREIGN TRADE OF UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION IN THE CONTEXT OF REALIZATION OF NATIONAL INTERESTS**

Yet in the early 90s of the twentieth century, Ukraine defined integration into the European Union as the main priority of foreign policy, a powerful tool of which today is the Association Agreement with the EU, with deep and comprehensive free trade area being its component. However, by its nature, character, and potential opportunities, trade cooperation between Ukraine and the EU is still lacking being large-scale and all-inclusive, capable of realizing national economic interests.

There is a wide range of factors that influence the dynamics and structure of Ukraine's foreign trade with the EU and determine its development trends. Positive ones include: natural and geographic, scientific, technical, and legal factors; the geopolitical position of Ukraine; historical traditions; proximity of living standards and values; proximity or similarity of socio-economic problems. Negative influence is caused by: closeness and security of the European market; openness of the economy of Ukraine; narrow range of exported commodities from Ukraine; low quality of Ukrainian commodities; the state of the economy of Ukraine itself.

One of the most important tasks of Ukraine in foreign trade is the realization of national interests aimed at utilizing the country's competitive advantages in the global market; ensuring an efficient and balanced structure of foreign trade; protecting internal market from external shocks and threats; creating a reliable system of economic security of Ukraine, etc.

An assessment of the realization of national interests in foreign trade can be performed by comparing with threshold values actual figures of such indicators as: economic openness ratio; export quota; export/import coverage ratio; import dependence ratio; the share of raw materials in commodity export; the share of innovative products in commodity export.

The assessment of the level of realization of national interests in the foreign trade of Ukraine with the EU shows its low efficiency. All investigated indicators for 2011–2017 have critical or pre-crisis values. However, several indicators show some positive trends. In realizing the national interests of Ukraine at the European vector of foreign trade, there are observed trends posing threats to foreign trade security, namely: negative foreign trade balance, high export dependence, high import dependence, inefficient commodity structure of exports, etc.

The key directions of the state foreign trade policy should become structural renewal and stimulation of export of commodities and the optimization of their import on the basis of innovative development and an increase of product competitiveness.

**Сарнацький О.П.**

доктор історичних наук, професор,  
професор кафедри міжнародних економічних відносин  
Запорізького національного технічного університету

**Мигловець Н.О.**

студентка  
Запорізького національного технічного університету

## **БАЛТІЙСЬКО-ЧОРНОМОРСЬКЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ІНТЕГРАЦІЙНИЙ НАПРЯМ ДЛЯ УКРАЇНИ**

*У статті аналізується значення Балтійсько-Чорноморського регіону для економіки України через призму глобалізаційних процесів. Розглянуто можливість створення Балто-Чорноморського Союзу як альтернативного інтеграційного об'єднання в Європі. Обґрунтовано актуальність союзу для країн регіону. Окреслено роль БЧС у зовнішньоекономічній діяльності України. Висвітлено перспективи посилення зовнішньоекономічних зв'язків та зміцнення позицій України на міжнародній арені за участі в БЧС.*

**Ключові слова:** Балтійсько-Чорноморський регіон, Україна, інтеграційне об'єднання, Балто-Чорноморський Союз, Інтермаріум.

*В статье анализируется значение Балто-Черноморского региона для экономики Украины через призму глобализационных процессов. Рассмотрена возможность создания Балто-Черноморского Союза как альтернативного объединения в Европе. Обоснована актуальность союза для стран региона. Очерчена роль БЧС во внешнеэкономической деятельности Украины. Освещены перспективы усиления внешнеэкономических связей и укрепления позиций Украины на международной арене при участии в БЧС.*

**Ключевые слова:** Балто-Черноморский регион, Украина, интеграционное объединение, Балто-Черноморский Союз, Интермаруим.

*The article analyzes the value of the Baltic-Black Sea region for the Ukrainian economy through the prism of globalization processes. The possibility of creating the Baltic-Black Sea Union as an alternative integration association in Europe is considered. The relevance of the union for the countries of the region is substantiated. The role of the BSSU in the foreign economic activity of Ukraine is outlined. The prospects of strengthening of foreign economic relations and strengthening of Ukraine's positions on the international arena with participation in the BSSU are highlighted.*

**Keywords:** Baltic-Black Sea region, Ukraine, integration association, Baltic-Black Sea Union, Intermarium.

**Постановка проблеми.** У реаліях сучасного світу неможливе існування країни без активної зовнішньополітичної та економічної діяльності. Головним завданням для будь-якої держави насамперед має стати власний вибір вектора співробітництва й інтеграції у світі. Сьогодні Україна опинилася на межі двох потужних міжнародних акторів: Російської Федерації і так званого Західного Світу. Неспроможність влади до недавнього обрати конкретний напрям інтеграції та можливість пріоритетного саме в ньому розвитку власних міжнародних відносин стала причиною виникнення конфліктів, як внутрішніх, так і зовнішніх.

Нині є багато критики як щодо євроінтеграції, так і щодо проросійських поглядів. Тому виникає потреба у формуванні нових геополітичних напрямів. У такому контексті має місце вивчення потенціалу Балто-Чорноморського регіону (БЧР) і створення Балто-Чорноморського Союзу (БЧС) як альтернативного інтеграційного вектора для України. Саме такий погляд на вирішення цього питання є сьогодні актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема Балто-Чорноморського співробітництва досліджується багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Серед них – Ю. Липа [1], Б. Левик [2], О. Волович [3], Б. Гаврилишин [5],

А. Умланд [6], Г. Тенді [7], П. Кулар [8] та інші. У своїх працях ці науковці розглядали і продовжують розглядати можливості посилення співробітництва між країнами Балто-Чорноморського регіону, переваги і недоліки такого співробітництва та наслідки, які можуть виникнути як в економічному, так і у політичному і соціальному житті країн-учасниць такого співробітництва.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Незважаючи на напрацювання вітчизняних та зарубіжних дослідників, що стосуються Балтійсько-Чорноморського співробітництва, питання про створення Балто-Чорноморського Союзу як альтернативного інтеграційного вектора для України досліджене недостатньо.

**Мета дослідження.** Головною метою цієї розвідки є спроба висвітлити значення Балто-Чорноморського співробітництва для України та обґрунтування актуальності створення у цьому регіоні Балто-Чорноморського Союзу як альтернативного інтеграційного вектора для неї у нових історичних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасні глобалізаційні виклики створюють умови для пошуку нових інтеграційних угруповань, що стануть на противагу наявним геополітичним лідерам – Західному світу та Росії. За сучасного економічного, політичного та безпекового стану України, який склався в геополітичних умовах сьогодення, постала необхідність розвитку і поглиблення співробітництва і на регіональному рівні.

Тоді як Європейський Союз, стабільність якого похитнулася через BREXIT, зайнятий безуспішним вирішенням проблем біженців та тероризму, а Російська Федерація, граючи на західних протиріччях, все більше поширює свій вплив у світі, ідея створення альянсу в Балто-Чорноморському регіоні стає як ніколи актуальною.

Поняття Балто-Чорноморського співробітництва не є новим. Його витоки починаються ще раніше часів Київської Русі у формі так званого шляху «із варяг у греки». На той час він відігравав одну з ключових ролей у появі та існуванні Київської Русі. Адже саме завдяки цьому шляху в V – XII ст. розвивалися і процвітали міста, які будувалися на шляху купців, а Київ набув геополітичної ваги. Шлях також сприяв розвитку внутрішньої торгівлі та мав велике значення в налагодженні зв'язків між окремими східнослов'янськими племенами та об'єднанні їх навколо Києва. З часом проект Балто-Чорноморського співробітництва зазна-

вав структурних змін, але сутність залишалась одна – економічне та геополітичне об'єднання країн між Балтійським та Чорним морями для досягнення ними економічного зростання, а також безпеки.

Після Першої світової війни, у важкий для Європи час, а також після становлення більшовицької влади в Росії питання створення альянсу країн Балто-Чорноморського регіону набирає нових обертів. У 1919–1920 рр. цю ідею обговорюють не тільки в Україні, але й за її межами, насамперед у Польщі. Так, перший маршал Польщі Юзеф Пілсудський на виступах у Сенаті наголошував на тому, що покладатися на «старий» Захід вже не актуально, на цей час безпека його країни залежить від країн, які би стали буферною зоною між Польщею та Росією. Геополітичний союз країн між Балтійським та Чорним морями, на його думку, зміг би зупинити російську експансію на захід. Він висунув концепцію партнерського блоку «Міжмор'я» («Інтермаріум»), яка і сьогодні гаряче обговорюється в політичних колах.

Однак, перебуваючи у складі Радянського Союзу, Україна не могла реалізувати таке співробітництво, тому до розпаду СРСР ідеї Балто-Чорноморського альянсу залишаються тільки в теорії.

Після здобуття незалежності Україна починає формувати зовнішньополітичні та економічні вектори, і питання Балто-Чорноморського співробітництва відновлюється. Вже 1993 р. український Інститут трансформації суспільства розпочав дослідження потенційних можливостей і переваг Балто-Чорноморського партнерства. Після закінчення «холодної війни» на офіційному рівні вперше про відновлення Балто-Чорноморського співробітництва з участю України висловився колишній президент Литви Альгірдас Бразаускас на саміті 1997 р. у Вільнюсі [4].

Наприкінці 1999 р. відбулася конференція «Балто-Чорноморське співробітництво: до інтегрованої Європи XXI ст. без розподільчих ліній». На конференції були присутні представники не тільки держав Балто-Чорноморського регіону, а й великих світових лідерів та міжнародних організацій. Все це сприяло створенню нових міжнародних організацій у регіоні, таких як ГУАМ, Організація чорноморської економічної співпраці (ОЧЕС), Співдружність демократичного вибору, які розширювали Балто-Чорноморський регіон каспійським, середземноморським та адриатичним просторами. Нові регіональні утво-

рення показали економічну ефективність і значущість для розвитку регіону і тим самим дали новий поштовх для обговорення створення Балто-Чорноморського Союзу у складі України, Польщі, Литви, Латвії, Естонії, а також Болгарії, Румунії, Грузії та Молдови.

Сьогодні ідея створення Інтермаріума, як і сто років назад, є актуальною.

Як зазначає кандидат історичних наук Б. Левик, транзитне розташування Балто-Чорноморського регіону викликає геополітичний інтерес у геоekonomічних блоків і великих держав. Більшість ініціаторів Балто-Чорноморського Союзу розглядають його як регіональний проект, який несе економічно-транзитне навантаження. Однак цілком зрозуміло, що економіка може функціонувати лише в благополучному безпековому середовищі. У широкому трактуванні БЧС має економічну, комунікативну й оборонну складові частини [2].

Виходячи з цього, найбільш важливим аспектом існування БЧС є соціально-економічне співробітництво. Незважаючи на проєвропейську орієнтацію України з часів її незалежності, головним торговельним партнером завжди була Російська Федерація. Після Революції Гідності Україна починає шукати нових партнерів. Торівля із Західною Європою є проблематичною для України через законодавство, митні обмеження та невідповідність стандартів якості. За участі у Балто-Чорноморському Союзі Україна мала б можливість знайти надійних партнерів у межах такого альянсу, що поліпшило би стан української економіки.

Що стосується інших країн Балто-Чорноморського регіону, то для них таке співробітництво також є вигідним. З одного боку, країни БЧР мають відчутну залежність від російських природних ресурсів, а з іншого – відіграють роль ринків збуту сировини та дешевої робочої сили для ЄС. Адже вони не можуть повною мірою конкурувати з більш розвиненими країнами, такими як Німеччина, Франція, Італія.

Таким чином, економічна співпраця в межах Балто-Чорноморського регіону дасть змогу будувати власну економічну політику в регіоні, а транзитне положення між Європою та Азією надасть більшої значущості Союзу в світі.

Участь Туреччини у Балто-Чорноморському союзі є ключовою для виходу країн Балтії та України до Середземного моря, а також Північної Африки і Близького Сходу. Співпраця з Туреччиною в межах нового утворення дасть

можливості розвитку металургійної промисловості, а також вирішення питань у сфері екології. Вона також дасть змогу постачати нафту з Близького Сходу до Європи та Прибалтики. За такого союзу можлива ідея повернення до будівництва трансконтинентального газопроводу «Іран – Європа», де Україна, можливо, буде виступати транзитним центром.

Професор лондонського університету City University А. Райлі вказує на перспективи енергетичної співпраці у межах Балтійсько-Чорноморського регіону. Він стверджує, що на базі українських газогонів (загальною протяжністю приблизно 40 тис. км) та найбільших газових сховищ у Європі можна створити потужний газовий торговельний центр (хаб). А. Райлі також вважає перспективним видобуток сланцевого газу на заході України та в Польщі. Якщо цим обом країнам вдасться об'єднати зусилля і вони спільно почнуть видобувати сланцевий газ, то цей проект забезпечить значні дивіденди і дасть змогу позбутися газової залежності від Росії [9].

Сучасна Україна географічно залишається поміж Сходом і Заходом. Це надзвичайно вигідне геополітичне розташування, яке до сьогодні повною мірою ще не реалізоване [2]. За умови БЧС Україна стане його транзитним центром, а тоді, як і за часів Київської Русі, зможе отримувати вигоду від такого географічного положення. При цьому суттєво могла би зрости не тільки економіка України, але й значущість її як держави у геополітичному просторі.

На думку дослідника О. Воловича, у разі створення Балто-Чорноморського об'єднання посилення економічного співробітництва його країн-учасників може виражатися у спрощенні ведення бізнесу на спільному економічному просторі, в спільних енергетичних, логістичних та інфраструктурних проєктах, які би сприяли економічному розвитку регіону. Відновлення транзитно-транспортної, економічної, енергетичної, фінансової, торговельної та соціальної кооперації між країнами Балто-Чорноморського регіону дасть їм змогу підвищити свій економічний потенціал та обороноздатність [3].

Ще одним прагненням не тільки для України, але й для інших країн регіону є безпековий аспект співпраці. Так, польський геостратег Ю. Сжип у своїх працях стверджує, що співробітництво Балто-Чорноморського регіону в сфері оборони відіграє ключову роль для Польщі, а коридор Гданськ-Одеса має стратегічне

значення за потенційних загроз зі Сходу. Тому підтримка цього проекту Польщею зумовлює, на його думку, одне з найважливіших питань – недопущення Росії до її кордонів.

Наявність спірних інтересів Туреччини і Росії ставить першу також на бік України. Тому спільність інтересів країн Балто-Чорноморського регіону також може дати підстави для створення нового військово-економічного та політичного союзу на території Східної Європи. При цьому широке військово-співробітництво дасть змогу об'єднати досвід потенційних країн-учасниць, що може значно підвищити якість військових сил кожної з них.

Отже, військовий союз між країнами Балтійського та Чорноморського регіонів міг би бути найефективнішим способом збереження та зміцнення безпеки кожної країни Східної Європи. З огляду на сучасні стосунки Києва і Москви, які й у майбутньому також можуть мати місце, та ненадійність «західних партнерів» (сучасна відмова виконати зобов'язання, взяті ними у Будапештському меморандумі), країни Східної Європи стали б самостійно зміцнюватися. Загалом очевидно, що в такому разі європейська геополітична сила сконцентрувалася б на її сході. Тому вже зараз думка про формування блоку Східноєвропейського союзу як альтернативи як космополітичному Заходу, так і Сходу є на стадії активної громадської дискусії та має своїх прихильників.

Є, однак, і негативні погляди щодо формування Балто-Чорноморського Союзу та участі України у ньому. Польський науковець Петро Кулар не бачить можливостей формування БЧС через те, що не всі потенційні країни-учасниці мають бажання брати участь у такому об'єднанні. Так, на його думку, частина країн проводить проросійську політику, а інші країни не зацікавлені альянсом цього типу (або взагалі будь-яким). Ті ж, які й висловлюють інтерес, є занадто слабкими, щоб на основі їх членства будувати союз, покликаний підвищити безпеку в регіоні [8].

На думку українського економіста Б. Гавришина, цей Союз є, на жаль, лише хорошою мрією, але не реальністю. Вдосконалення транспортної системи «Північ-Південь» явно бажане, але є недостатньою базою для об'єднання. Водночас він зазначає, що його цілі не є перешкодами для європейського вибору України. Навпаки, їх дієздатна функція зміцнить позицію України у відносинах з ЄС [5].

Незважаючи на те, що Україна підписала угоду про асоціацію з ЄС і є учасником низки європейських програм, вона залишається незахищеною. Адже програми ЄС та інші міжнародні інституції не розглядають основні виклики безпеці України. Проект «Інтермаріум» спрямований на організацію взаємної оборони в регіоні проти Москви. Така співпраця вже відбувається на двосторонній, а також і на багатосторонній основі між Україною, Польщею та Литвою. Між пострадянськими республіками Південного Кавказу, Східної Європи та державами Балтії є багато спільного, що вже сьогодні могло б привести до значної співпраці. Навіть більше, подібний пакт виграв би від значної симпатії до нього у країнах Скандинавії та на західних Балканах.

Вдале геостратегічне розміщення країн Балто-Чорноморського регіону, взаємодоповнюваність економік, спільність політичних інтересів та потреба у захисті власних кордонів – все це є мотивами поновлення Балто-Чорноморської співпраці.

Анексія Криму Росією та її гібридні дії проти України на Донбасі, посилення ісламістської загрози та загострення терористичних нападів у містах Європи, Brexit та успіх виборів євросептичних партій, зміцнення Вишеградської четвірки та зміна політичних еліт у США у поєднанні з подібними зусиллями лідерів Польщі та Хорватії на шляху розвитку партнерства між Адриатично-Балтійсько-Чорноморським регіоном можуть привести до швидких змін у геополітичному ландшафті Європи. А це, у свою чергу, може зробити проект «Інтермаріум» ще більш реалістичним.

Поєднання промислового та сільськогосподарського складників країн-учасниць та розвиток логістичної мережі дасть можливість такій співпраці процвітати. Балто-Чорноморський Союз також міг би стати посередницькою ланкою поновленого в недалекому майбутньому «Шовкового шляху». Тому можна сміливо казати, що цей альянс мав би значний економічний і політичний вплив у світі.

**Висновки.** Сучасна геополітична картина світу вимагає появи нових міжнародних акторів. Поновлений новий регіональний блок, який вже в зародку існував у V – XII ст., міг би використовувати всі можливості для розроблення альтернативної політики як такої. Виходячи з історії, шлях «із варяг у греки» вже був своєрідним bastionом проти деспотизму зі Сходу. В су-

часних реаліях Балто-Чорноморське співробітництво могло би знову об'єднати країни регіону з конкретною метою – розширення економічної співпраці між ними та збереження ідентичності їх як національних держав. Але це стане можливим лише тоді, коли країни Балтійського та Чорного морів будуть самі шукати спосіб боротьби за спільні інтереси і не будуть шукати гарантії безпеки окремо.

Балто-Чорноморський Союз – цілком імовірне майбутнє. Цей союз дійсно здатний зупинити події, які зараз є на сході Європи, а також процес самогубства Західного світу. Навіть більше, цей союз міг би стати реальною перспективою в економічній сфері з урахуванням природно-ресурсного, виробничого, технологічного та інтелектуального потенціалу кожного з його окремих членів, а також вигідного географічного положення та культурних зв'язків. Ще один важливий аспект БЧС – це якісний прорив у економічному, демографічному та військово-мощності потенціалах, які мають великі перспективи для реалізації в житті в результаті об'єднання зусиль його учасників.

### Бібліографічний список:

1. Липа Ю. Призначення України. Львів, 1992. 272 с.
2. Левик Б. Концепція Балто-Чорноморського Союзу і пострадянський простір. Історія. № 5 (131) вересень-жовтень. 2014. С. 87–92.
3. Oleksiy Volovych. The Baltic-Black Sea Union: Prospects of Realization // Borysfen Intel. URL: <http://bintel.com.ua/en/article/volodich-balto>
4. Мартинюк В. Балто-Чорноморський Союз: проблеми сьогодення та перспективи розвитку / INTERMARUM: історія, політика, культура. 2015. Вип. 2. С. 130–142.
5. Bohdan Hawrylyshyn. From East-West to North-South: Moscow's Actions in Ukraine Reignite Talk of a Baltic-Black Sea Union. // Institute for Economic Research and Policy Consulting. URL: [http://www.ier.com.ua/files/publications/WP/2000/WP\\_eng.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/WP/2000/WP_eng.pdf)
6. Andreas Umland How to Solve Ukraine's Security Dilemma. The Case for a New Security Pact between the Baltic and Black Seas // Atlantic Council. URL: <http://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/how-to-solve-ukraine-s-security-dilemma>
7. Генрих Тенди Мечта о Балто-Черноморском Союзе. Найдется ли место Украине? / MigNews. URL: <http://mignews.com.ua/avtor/blogs/8548233.html>
8. Piotr Kular Między morze-Utopia czy alternatywa // Bramaby. URL: <http://bramaby.com/pl/blog/intermarium/3731.html>
9. Рудницька У. Перспективи Балтійсько-Чорноморської регіональної співпраці в умовах українсько-російського конфлікту // ВІСНИК НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право. Випуск 1/2 (25/26) 2015. URL: <http://www.sociology.kpi.ua/wp-content/uploads/2014/05/1-2-25-26-2015.pdf>

### References:

1. Lypa, Yu. (1992), *Przyznaczenia Ukrainy* [Mission of Ukraine], Prosvita, Lviv, Ukraine.
2. Levyk, B. (2014), "Concept of the Baltic-Black Sea Union and the Post-Soviet Space", *Istoriia*, vol. 5 (131), veresen-zhovten, pp. 87-92.
3. Oleksiy Volovych. The Baltic-Black Sea Union: Prospects of Realization // Borysfen Intel. URL: <http://bintel.com.ua/en/article/volodich-balto>
4. Martyniuk, V. (2015), "The Baltic-Black Sea Union: The Problems of the Present and the Development Prospects", *INTERMARUM: istoriia, polityka, kultura*, no. 2, pp. 130-142.
5. Bohdan Hawrylyshyn. From East-West to North-South: Moscow's Actions in Ukraine Reignite Talk of a Baltic-Black Sea Union. // Institute for Economic Research and Policy Consulting. URL: [http://www.ier.com.ua/files/publications/WP/2000/WP\\_eng.pdf](http://www.ier.com.ua/files/publications/WP/2000/WP_eng.pdf)
6. Andreas Umland How to Solve Ukraine's Security Dilemma. The Case for a New Security Pact between the Baltic and Black Seas // Atlantic Council. URL: <http://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/how-to-solve-ukraine-s-security-dilemma>
7. Tandy, Henrykh. "The Dream of the Baltic-Black Sea Union. Is There a Place for Ukraine?", *MigNews*. URL: <http://mignews.com.ua/avtor/blogs/8548233.html>
8. Piotr Kular Między morze-Utopia czy alternatywa // Bramaby. URL: <http://bramaby.com/pl/blog/intermarium/3731.html>
9. Rudnytska, U. (2015), "Prospects for the Baltic-Black Sea Regional Cooperation in the Context of the Ukrainian-Russian Conflict", *VISNYK NTUU "KPI". Politolohiia. Sotsiolohiia. Pravo*, no. 1/2 (25/26) URL: <http://www.sociology.kpi.ua/wp-content/uploads/2014/05/1-2-25-26-2015.pdf>



**Sarnatskyi O.P.**

Doctor of Historical Sciences, Professor,  
Professor at International Economic Relations Department,  
Zaporizhzhia National Technical University

**Myhlovets N.O.**

Student,  
Zaporizhzhia National Technical University

## **BALTIC-BLACK SEA COOPERATION AS AN ALTERNATIVE INTEGRATION DIRECTION FOR UKRAINE**

The value of the Baltic-Black Sea region for the Ukrainian economy through the prism of globalization processes has been analysed in the article. In the realities of the modern world, the existence of a country without active foreign political and economic activity is impossible. The main task for any state, above all, should be its own choice of the vector of cooperation and integration in the world. Today, Ukraine is on the divide of two powerful international actors: Russian Federation and so-called Western World. The inability of the authorities to choose a particular direction of integration and to develop its own international relations in the selected direction caused conflicts, both internal and external. There are many critics of European integration and also pro-Russian approach. At a time when the European Union, whose stability has shaken through BREXIT, has been unsuccessful in solving the problems of refugees and terrorism, and the Russian Federation, playing on Western contradictions, is increasingly spreading its influence in the world, the idea of creating an alliance in the Baltic-Black Sea region becomes more urgent than ever, as well as the need to form new geopolitical directions. In modern realities, the Baltic-Black Sea cooperation could reunite the countries of the region with the specific purpose of expanding economic cooperation between them and preserving their identity as national states. But this would only be possible if the countries of the Baltic and Black Seas are themselves looking for a way to fight for common interests and don't seek security guarantees separately. In this context, a study of the potential of the Baltic-Black Sea region (BBR) and the creation of the Baltic-Black Sea Union (BBU) as an alternative integration vector for Ukraine are of current interest. In addition, this investigation outlines the role of the BBU in the foreign economic activity of Ukraine. The prospects of strengthening of foreign economic links and Ukraine's positions in the international arena with participation in the BBU have been highlighted.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

---

---

УДК 332.72

**Вакуленко В.Л.**

кандидат економічних наук, докторант,  
Державний науково-дослідний інститут  
інформатизації та моделювання України

## ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

*У статті охарактеризовано особливості формування та функціонування ринку землі сільськогосподарського призначення в сучасних умовах. Досліджено періодизацію становлення земельних відносин в Україні та виділено три етапи: зародження, реформування та реорганізація. З'ясовано вплив негативних наслідків мораторію на купівлю або продаж сільськогосподарських угідь. Виокремлено особливості землі як основного економічного ресурсу у сільському господарстві. З'ясовано основні компоненти організованого земельного ринку. Проаналізовано динаміку ціни на 1 га сільськогосподарської землі у 2016–2018 роках; поточний стан формування ринку земель сільськогосподарського призначення станом на 2017 рік, а також досліджено прогноз IMF group Ukraine щодо ціни 1 га сільськогосподарської землі після скасування мораторію та становлення внутрішнього ринку продажу землі. Запропоновано напрями формування інфраструктури ринку землі в сільській місцевості. Встановлено, що формування повноцінного ринку землі в країні та його сталий розвиток сприятиме вирішенню багатьох соціально-економічних проблем сьогодення.*

**Ключові слова:** ринок землі, сільськогосподарські землі, земельні відносини, земельні ресурси, землеволодіння.

*В статье охарактеризованы особенности формирования и функционирования рынка земли сельскохозяйственного назначения в современных условиях. Исследована периодизация становления земельных отношений в Украине и выделены три этапа: зарождение, реформирование и реорганизация. Выяснено влияние негативных последствий моратория на куплю или продажу сельскохозяйственных угодий. Выделены особенности земли как основного экономического ресурса в сельском хозяйстве. Выяснены основные компоненты организованного земельного рынка. Проанализирована динамика цены на 1 га сельскохозяйственных земель в 2016–2018 годах; текущее состояние формирования рынка земель сельскохозяйственного назначения по состоянию на 2017 год, а также исследованы прогноз IMF group Ukraine по цене 1 га сельскохозяйственной земли после отмены моратория и становления внутреннего рынка продажи земли. Предложены направления формирования инфраструктуры рынка земли в сельской местности. Установлено, что формирование полноценного рынка земли в стране и его устойчивое развитие будет способствовать решению многих социально-экономических проблем современности.*

**Ключевые слова:** рынок земли, сельскохозяйственные земли, земельные отношения, земельные ресурсы, землевладения.

*The article describes the peculiarities of the formation and functioning of the agricultural land market in modern conditions. The periodization of the formation of land relations in Ukraine has been researched and three stages have been identified: origin, reform and reorganization. The effect of the negative effects of the moratorium on the purchase or sale of agricultural land has been identified.*

*The features of land as the main economic resource in agriculture are singled out. The basic components of the organized land market are found out. The dynamics of prices for 1 ha of agricultural land in 2016-2018 has been analyzed; the current state of the agricultural land market formation for 2017, as well as the IMF group Ukraine forecast for the price of 1 ha of agricultural land after the abolition of the moratorium and the formation of an internal market for land sales. The directions of formation of the infrastructure of the land market in rural areas are proposed. It was established that the formation of a full-fledged land market in the country and its sustainable development will contribute to solving many socio-economic problems of the present.*

**Keywords:** *land market, agricultural land, land relations, land resources, land tenure.*

**Постановка проблеми.** Аналізуючи стан сучасного аграрного ринку України, слід зазначити, що ринкові та реформаційні зміни у цій господарській галузі мали низку негативних наслідків і привели до суттєвого скорочення обсягів земель сільськогосподарського призначення та посівних площ. Негативний вплив на аграрний сектор національної економіки мають також світові тенденції ринкової кон'юнктури сільськогосподарського виробництва. Наслідком цього стало зниження показників урожайності та зменшення валового збору продукції, що неминуче привело до погіршення продовольчої ситуації в країні. Також слід зазначити, що процес формування приватної земельної власності в державі проходить уповільнено, у багатьох аспектах має невизначений або завуальований характер, що не сприяє створенню повноцінно-го цивілізованого ринку землі в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження цього питання здійснене у працях таких науковців: М. Богіри, І. Буздalова, П. Гайдуцького, А. Гальчинського, Д. Гнатковича, В. Горлачука, А. Даниленко, В. Дем'яненка, П. Казьміра, Б. Косовича, О. Крисального, В. Кулішова, М. Лавейкіна, І. Михасюка, С. Мочерного, Л. Романової, П. Саблука, А. Сохничка, Н. Стойка, А. Третьяка, М. Федорова, Г. Черевка, Н. Шпіка, М. Щурика, В. Юрчишина та інших.

**Формулювання цілей статті.** Основною метою є з'ясування особливостей формування та функціонування ринку землі сільськогосподарського призначення в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування земельного ринку та ринкові трансформації у сільськогосподарській галузі відбуваються досить проблематично. Слід констатувати наявність суттєвих змін у сільському господарстві країни, що відбулися з моменту оголошення 18 грудня 1990 року земельної реформи. Так, пройшов процес приватизації сільськогосподарських угідь (більше двох третин) та була проведена їх грошова оцінка, пройшло роздержавлення власності, що дало

можливість громадянам за рахунок отриманих земельних паїв розширити особисті селянські господарства та, базуючись на нових організаційно-правових засадах, утворювати та розвивати сільськогосподарські підприємства з ринковою орієнтацією. Аналізуючи історію становлення земельних відносин в Україні, можна виділити три етапи: зародження, реформування та реорганізацію (див. рис. 1).

Сучасна структура земельних відносин почала формуватися у 1991 році, коли Верховна Рада почала створювати правову базу щодо реформи земельних відносин, визначати форми власності, обґрунтовувати необхідність існування такого явища, як приватизація землі. Відповідно до Закону України від 30 січня 1992 р. «Про форми власності на землю» [1, ст. 2], державою встановлено можливість щодо приватизації земельних ресурсів та рівноправне існування трьох форм власності: приватної, колективної та державної. Однак реальний механізм приватизації землі так і не був розроблений. Для цього етапу характерний процес роздержавлення, коли відбувалася передача майна та землі у власність недержавних сільськогосподарських підприємств.

Другий етап розпочався у 1995 році та тривав 5 років. Протягом цього періоду суттєво прискорилася земельна реформа. Була запроваджена передача земель у колективну власність безоплатно за умови вирощування сільськогосподарських культур. Також передбачено механізм паювання сільськогосподарських ділянок та визначено розмір частки кожного учасника, що бере участь у виробництві сільськогосподарської продукції. Громадянам видавалися сертифікати на право володіння земельним паєм та надано права власникам земельних паїв на створення аграрних підприємств на їхній території. Власники отримали право на власний розсуд продавати, дарувати, обмінюватися, заставляти, передавати у спадщину ці земельні ділянки. Громадяни, що займалися соціальною роботою у сільській місцевості, отримували



Рис. 1. Періодизація становлення земельних відносин в Україні

Джерело: власна розробка автора

наділи з резервного фонду. Однак отримання пайових наділів відбувалося досить складно, сільські жителі не отримували землю у натуральному вигляді, що затримувало розвиток сільського господарства.

Що стосується третього етапу, то у цей період було встановлено інститут приватної власності. Президент України активізував процес реорганізації земельної власності підписанням Указу Президента України від 03.12.1999 р. «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» [2]. Відповідно до зазначеного документу, було встановлено обмежені терміни трансформації колективного сільськогосподарського господарства та встановлено механізм приватної власності, визначено порядок отримання земельних ділянок, врегульовано систему паювання та надання паїв в оренду. При цьому встановлена плата за користування землею, що могла виражатися у грошовій або натуральній формі.

Держава остаточно визначила структуру відносин власності у сфері землеволодіння, однак було введено мораторій на купівлю або продаж сільськогосподарських угідь, який продовжується досі. До негативних наслідків такого мораторію належить:

1. Заблокована оптимізація землеволодіння і землекористувань. У цих умовах необхідно уникнути погіршення технологічних умов використання сільськогосподарських угідь внаслідок черезсмузжя, вкраплення дрібних ділянок інших власників у масиви земель господарств.

2. Заборона вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення зашкодила мільйонам селян. Адже більшість із них не має належних професійних знань та фізичних можливостей займатися землероб-

ською роботою. Спадкоємці цієї категорії сільських жителів переважно проживають в іншій місцевості і ніколи самостійно не будуть працювати на землі.

3. Заборона вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення означає блокування процесів створення конкурентоздатних господарств ринкового типу.

4. Одним із головних негативних факторів заборони вільного обороту сертифікатів на право на земельну частку (пай) стало зниження інвестиційної привабливості української аграрної економіки, пов'язаної з підвищенням ризику вкладень [3].

При цьому слід зазначити, що було проголошено необхідність проведення земельної реформи та оголошено початок формування ринку землі. У Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року були поставлені основні завдання щодо забезпечення функціонування ринку землі та урегулювання земельних відносин: удосконалення державного земельного кадастру, землевпорядкування сільських територій, охорона та підвищення родючості ґрунтів, удосконалення системи моніторингу земель, розвиток меліорації земель, формування ринку земель, забезпечення виконання вимог законодавства щодо дотримання порядку виділення земельних ділянок власникам земельних часток (паїв) тощо [4].

У Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» земельна реформа визначена серед найбільш пріоритетних напрямів розвитку України. Для того, щоб продовжити земельну реформу в Україні, держава розробляє Концепцію запровадження обігу земель сільськогосподарського призначення [5].

За Б. Пасхавером, землю можна віднести до основного економічного ресурсу у сільському господарстві та виокремити такі її особливості:

- земля не відтворюється;
- землю неможливо створювати штучно;
- земля обмежена у просторі, пропозиція цих земель фіксована;

- сільськогосподарська земля є стратегічним ресурсом забезпечення продовольчої безпеки і продовольчої незалежності кожного суспільства, що в умовах тотальної глобалізації набуває особливого значення, бо продукти землеробства унікальні і нічим не замінні для людини;

- сільськогосподарські землі забезпечують зайнятість селян економічною діяльністю, захищають країну від негативних наслідків урбаністичних процесів;

- функціональна роль земель сільськогосподарського призначення для кожного суспільства зростає у зв'язку зі збільшенням чисельності населення планети і загостренням проблеми продовольчого самозабезпечення [6].

Як зазначає Т. Ліщенко, до основних компонентів організованого земельного ринку належать:

- його об'єкти (сформовані в результаті землевпорядних процедур земельні ділянки, земельні частки, отримані в результаті реорганізації сільськогосподарських підприємств);

- зацікавлені суб'єкти земельних відносин (продавці і покупці, орендарі й орендодавці, заставоутримувачі та заставники тощо);

- регламентуюча земельні відносини правова база;

- інфраструктура земельного ринку, найважливішим елементом якої стало оперативне інформаційне забезпечення та надання послуг у процесі обороту земельних ділянок у сільській місцевості [7].

З 2015 року Держгеокадастр віддають в оренду держземлі за ринковим принципом через електронний аукціон. За рік орендна плата на державні угіддя виросла на 27%. При цьому в країні 27,7 млн. гектар розпайовано і 10,5 млн. – у державній власності [8].

На рис. 2 яскраво видно, що ціна на 1 га сільськогосподарської землі за період 2016–2018 рр. невпинно зростає. Так, цей показник у 2016 році становив 1100 дол. США/га, тоді як у 2018–1881 дол. США/га, що на 781 дол. США/га більше, ніж два роки тому. У табл. 1 наведено поточний стан формування ринку земель сільськогосподарського призначення станом на 2017 рік.

Як бачимо, у 2017 році було здійснено 343 акти з продажу прав оренди на земельні ділянки сільськогосподарського призначення. Загальна площа проданих земель становила 1634,42 га. При цьому річна орендна плата була встановлена на рівні 7,363 млн. грн. Однак треба зазначити, що проведені зміни та створення низки позитивних умов для формування повноцінного ринку землі не вирішили основною ринкового питання – питання купівлі-продажу

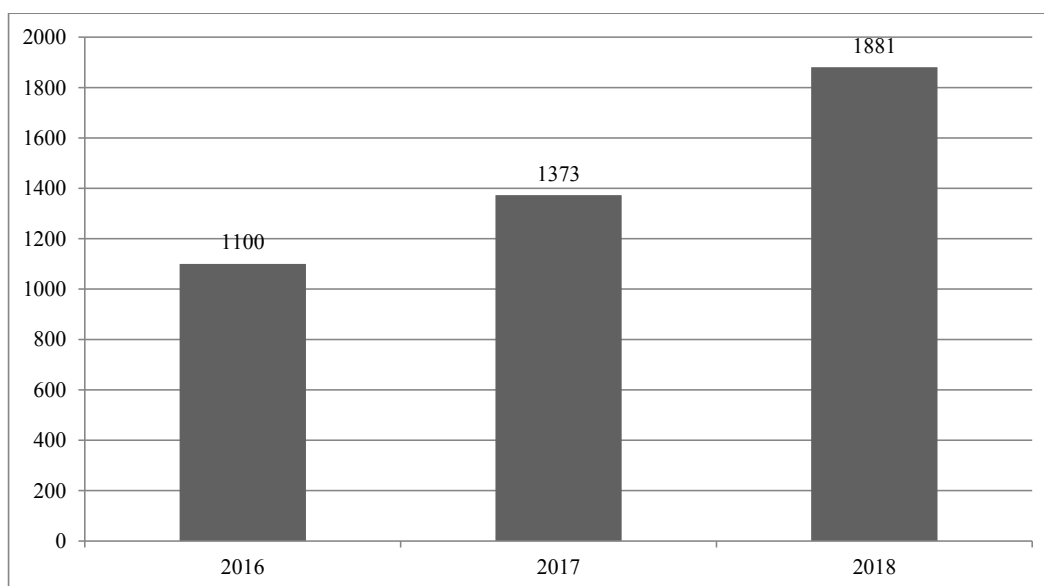


Рис. 2. Динаміка ціни на 1 га сільськогосподарської землі у 2016–2018 роках, дол. США/га

Джерело: [9]

## Продаж прав оренди на земельні ділянки сільськогосподарського призначення

Цільове призначення	Кількість, одиниць	Площа, га		Річна орендна плата	
		загальна	середній розмір	всього, млн. грн.	Середній розмір орендної плати за 1 га, грн.
Для ведення товарного сільськогосподарського виробництва	322	1511,53	5,0	7,000	4631,0
Для ведення фермерського господарства	6	88,98	14,0	0,177	1989,0
Для ведення особистого селянського господарства	5	5,64	1,1	0,013	2305,0
Для індивідуального садівництва	2	23,99	12,0	0,043	1792,0
Для іншого сільськогосподарського призначення*	8	4,28	0,5	0,130	30373,0
<b>Всього по Україні:</b>	<b>343</b>	<b>1634,42</b>	<b>X</b>	<b>7,363</b>	<b>X</b>

Джерело: [10]

землі. Натепер питання зняття мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення є одним із найбільш дискусійних серед політиків, економічних фахівців та громадськості. Серед наслідків повільного процесу ринкового реформування сільськогосподарської галузі та ринку землі слід виділити такі:

- не сформовано остаточним чином механізм утворення ефективного власника землі та виробника сільськогосподарської продукції;
  - сформовано «тіньовий» обіг сільськогосподарської землі;
  - розміри орендної плати за користування землею заходяться на низькому рівні, не відповідають соціально-економічним вимогам та ведуть до зубожіння власників землі;
  - відсутність чіткої програми кредитування власників земель сільськогосподарського призначення;
  - наявність фактів земельного рейдерства;
  - низький рівень державного фінансування сільськогосподарської галузі та відповідної інфраструктури сільських територій;
  - поступова концентрація землі регіональними монополістами та агрохолдингами, що приводить до нераціонального використання та виснаження потенціалу сільськогосподарських земельних ресурсів;
  - зростання в суспільстві соціальної напруги.
- В IMF group Ukraine прогнозують: після скасування мораторію вартість української землі зросте з 2220 у 2019 році до 2755 доларів у 2022 році (рис. 3). Вигоду отримають і власники паїв, і підприємства аграрного сектору.

На основі цього для розвитку ринку земель і формування його інфраструктури в сільській місцевості доцільно виділити такі напрями:

1. Завершення формування правової бази ринку земель загалом і зокрема щодо особливостей ринку земель сільськогосподарського призначення.

2. Спрощення процедури оформлення угод із земельними ділянками і особливо із земельними частками (паями).

3. Забезпечення екологічних вимог під час перерозподілу і використання земель сільськогосподарського призначення.

4. Удосконалення системи обліку і реєстрації земельних ділянок і прав на них.

5. Формування системоутворюючої інфраструктури земельного ринку, яка включає: систему формування і регулювання ринку; ліцензовані організації з землеустрою та оцінки земель, земельні біржі, спеціалізовані земельні суди; земельно-кадастрову систему; інформаційну систему, в тому числі земельно-інформаційну (попиту і пропозиції); кредитні організації і заклади, земельні та комерційні банки, земельно-консалтингові підприємства; систему вивчення і дослідження ринку; зокрема для земель сільськогосподарського призначення – сільські товариства з регулювання обороту земель сільськогосподарського призначення.

6. Створення сільських товариств із регулювання обороту земель сільськогосподарського призначення та завершення створення землевпорядних, земельно-оціночних, страхових систем як складників інфраструктури ринку земель [7].

Зважаючи на все вищевикладене, треба констатувати, що формування повноцінного ринку землі в країні та його сталий розвиток сприятиме вирішенню багатьох соціально-економічних проблем сьогодення. Зокрема, дасть змогу гос-

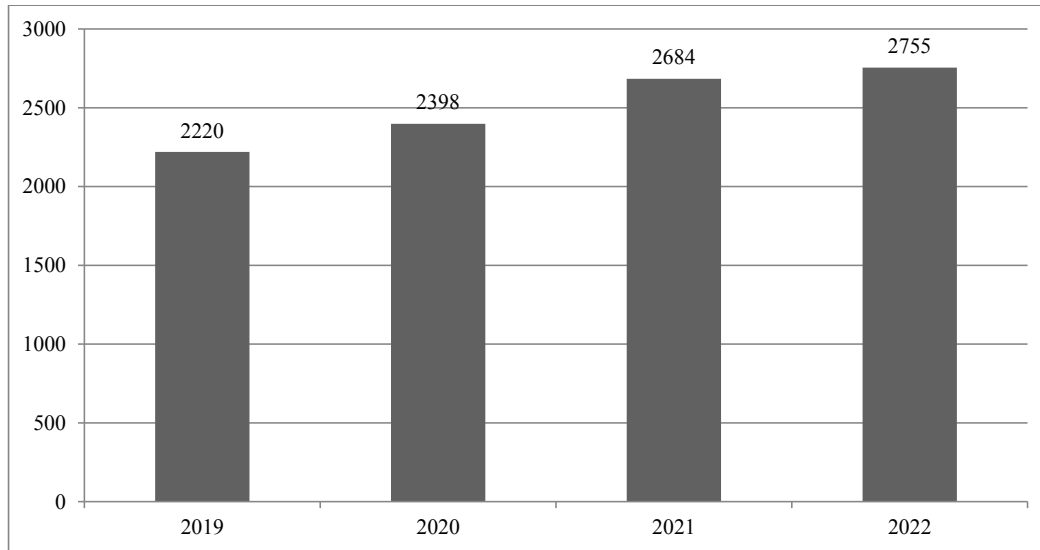


Рис. 3. Очікувана ціна 1 га сільськогосподарської землі після становлення внутрішнього ринку продажу землі, дол. США/га

Джерело: [9]

подарю повноцінної реалізації права власності та приведе до нормалізації правових та господарських відносин між різними суб'єктами господарювання; сприятиме утворенню та функціонуванню діючого ринкового середовища та перерозподілу нерухомого майна з послідовним його переходом до більш ефективних власників; підвищить рівень інвестиційної привабливості сільськогосподарської галузі; зафіксує в процесі економічного обігу фактичного ринкового власника землі; сприятиме поліпшенню продовольчої безпеки держави; відкриє громадянам безперешкодний доступ до землі як ресурсу розвитку та добробуту, дасть змогу створити нові робочі місця; позначиться на розвитку соціально-суспільних інститутів із питань законодавчо-правового захисту власників землі.

**Висновки з дослідження і подальші перспективи в цьому напрямі.** Підсумовуючи усе вищесказане, можемо дійти висновку, що формування та встановлення прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення має на меті не тільки регламентацію їх продажу, а насамперед надання можливості ефективного керування та володіння ними, одним із варіантів чого може бути передача землі власником у довгострокову оренду. Слід зауважити, що процес формування розвинутого земельного ринку є непростим і тривалим, потребує жорсткої регуляції та контролю з боку держави, введення в дію цілої низки необхідних регулюючих, нормативних та законодавчих актів. Сталий розвиток ринку землі має базуватися на засадах опти-

мізації землекористування. Влада та власники землі мають постійно опікуватися питаннями охорони і збереження земельних ресурсів, екологічної безпеки природного середовища, сталого розвитку сільськогосподарської галузі як складового елемента національної економіки та виявляти турботу про постійне підвищення життєвого рівня. Вдале вирішення більшості проблем земельного ринку можливе лише за умови дієвої участі держави. За необхідне слід вважати застосування комплексу заходів, спрямованих на зменшення розораності земель та розроблення інноваційних і екологічних механізмів землекористування. Такі кроки повинні сприяти виведенню з інтенсивного обробітку малопридатних для сільськогосподарського використання земель, розробленню регіональних програм підвищення родючості ґрунтів та встановленню жорсткого контролю над їх реалізацією.

#### Бібліографічний список:

1. Закон України від 30.01.1992 № 2073–XII «Про форми власності на землю». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2073-12>.
2. Указ Президента України від 03.12.1999 р. № 1529/99 «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки». URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1529/99>
3. Артюшин В.І. Проблеми становлення та функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / Артюшин В.І., Кобець М.І., Пугачов М.І. К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2007. 60 с.

4. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>
5. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» № 5/2015 від 12.01.2015 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
6. Пасхавер Б. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / Б. Пасхавер та ін. // Дзеркало тижня. 2010. № 26.
7. Ліщенко Т.М. Формування інфраструктури ринку землі: автореф. на дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Інститут економіки та прогнозування НАН України. К., 2006. 24 с.
8. Третяк А.М. Екологія землекористування: теоретико-методологічні основи формування та адміністрування: монографія / А.М. Третяк. Х.: Грін Д.С., 2012. 440 с.
9. В Україні гряде земельна реформа: що дасть українцям вільний ринок землі. – «Галицькі фінанси» від 16.04.2017. URL: <https://galfinance.info/ekonomika-ta-biznes/2017/04/16/v-ukraini-gryade-zemelna-reforma-shhodastukrainczyam-vilnij-rinok-zemli>
10. Стан формування ринку земель в Україні у 2017 році. URL: <http://land.gov.ua/info/stan-formuvannia-rynku-zemel-v-ukraini-u-2017-rotsi>
2. President of Ukraine (1999), Decree “On urgent measures to accelerate the reform of the agrarian sector of the economy”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1529/99>.
3. Artiuchyn V.I. (2007), “Problems of establishment and functioning of the market of agricultural lands in Ukraine”, *Analitychno-doradchij tsentr Blakyt-noi strichky PROON*, 60 p.
4. The state target program of development of the Ukrainian village for the period till 2015 available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>.
5. President of Ukraine (2015), Decree “About the Strategy of Sustainable Development “Ukraine – 2020”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
6. Paskhaver B. (2010), “Agrarian sector: time to fundamentally change the development benchmarks”, *Dzerkalo tyzhnia*, no. 26.
7. Lischeniuk T.M. (2006), “Formation of the land market infrastructure”, Candidate of Economics, Economy of agriculture and agroindustrial complex, Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, Ukraine.
8. Tretiak A. M. (2012), *Ekolohiia zemlekorystuvannia: teoretyko-metodolohichni osnovy formuvannia ta administruvannia* [Ecology of land use: theoretical and methodological foundations of formation and administration], Hrin' D.S., Kharkiv, Ukraine.
9. Land reform is taking place in Ukraine: what will give Ukrainians a free land market, available at: <https://galfinance.info/ekonomika-ta-biznes/2017/04/16/v-ukraini-gryade-zemelna-reforma-shhodastukrainczyam-vilnij-rinok-zemli>
10. The state of the land market in Ukraine in 2017, available at: <http://land.gov.ua/info/stan-formuvannia-rynku-zemel-v-ukraini-u-2017-rotsi>.

### Reference

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1992), The Law of Ukraine “About forms of ownership of land”, available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2073-12>.



**Vakulenko V.L.**

Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student  
State Research Institute  
of Economic Informatisation and Modelling of Ukraine

## **PECULIARITIES OF THE AGRICULTURAL LAND MARKET IN MODERN CONDITIONS**

The article describes the peculiarities of the formation and functioning of the agricultural land market in modern conditions. Taking into account the transformation of land relations in Ukraine, there are three stages defined, namely: generation, reformation, and reorganization. It has been found out that slowdown of the process of introducing the agricultural land market has led to the following consequences: the formation of a “shadow” land market; absence of a mechanism for the formation of an effective owner and producer of agricultural products; considerable lag behind the amount of the rent from the land rent, which leads to the impoverishment of landowners; absence of a mechanism for attracting loans secured by property rights and usage of agricultural land; drop of state incomes that could be put into infrastructure development and rural areas; land raiding; social tension in society; the concentration of land resources is up to agricultural holdings, which have become regional monopolists and use cheap land resource, exhausting its crop rotations while chasing excess profits, etc. It is widely acknowledged that the inclusion of land into market circulation will lead to a significant drop in prices for this resource, landlessness of most peasants, and the destruction of existing farms. To prevent these negative consequences, from our perspective, the following measures may be introduced: the development of a mechanism for defining the minimum price for land based on the calculation of the current discounted value of the income flow from the rent in a certain period of time; establishing in the legislation the priority of buying lands by farms; the renovation of the practice by the State Land Bank, which will carry out the operations concerning the turnover of agricultural land and provide privileged loans for the purchase of land by small farms at its own costs. It has been revealed that introduction of a full-fledged agricultural land market and its effective state regulation will allow providing the implementation of many important issues for today, in particular: full of value realization of property rights and other rights for agricultural lands by all subjects of land relations; creation of a favourable market environment that will ensure the permanent switchover of rights for real estate to the most effective owners; a dramatic increase in the investment attractiveness of agriculture; establishment of objective market property of agricultural lands in the process of their economic turnover; increase of use efficiency of natural and resource potential of agricultural lands; providing strategic food security of the state; unobstructed access for citizens to land as a resource for human development; preservation and creation of working places in rural areas; encouraging the development of civil society institutions in issues concerning protecting the rights of landowners.

**Демянчук М.А.**

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования  
Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

**Маслий Н.Д.**

кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования  
Одесского национального университета имени И.И. Мечникова

## МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИКТ

*В статье проанализирована динамика развития сферы связи и информатизации в мире в целом и некоторых странах. Определена роль сферы связи и информатизации в период становления информационного общества. Разработан механизм стимулирования развития рынка ИКТ, основной целью которого является стимулирование развития для удовлетворения всех участников на взаимовыгодной основе. Объектом механизма выступает потребительский спрос на товары и услуги рынка ИКТ, а субъектами являются поставщики, инвесторы, государственные органы власти и физические лица. Предложенный механизм состоит из трех блоков: аналитического, продуктового и результирующего. Первый блок отвечает за оценки развития рынка ИКТ, анализ нужд потребителей, а также исследования и разработки в сфере ИКТ. Второй блок отвечает за наполнение рынка ИКТ продуктами и услугами, а также стимулирование или формирование спроса на эти продукты и услуги. Представлены принципы, формы, средства и инструменты стимулирования развития рынка ИКТ. Третий блок отвечает за определение направлений дальнейшего развития рынка ИКТ, их реализацию, повторную оценку развития рынка и определение синергетического эффекта от внедрения предложенных мероприятий.*

**Ключевые слова:** информационное общество, глобализация, устойчивое развитие, связь, информатизация, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), механизм стимулирования развития, индекс развития рынка ИКТ, роль сферы связи и информатизации, синергетический эффект.

*У статті проаналізовано динаміку розвитку сфери зв'язку та інформатизації в світі загалом і окремо деяких країн. Визначено роль сфери зв'язку та інформатизації в період становлення інформаційного суспільства. Розроблено механізм стимулювання розвитку ринку ІКТ, основною метою якого є стимулювання розвитку для задоволення всіх учасників на взаємовигідній основі. Об'єктом механізму є споживчий попит на товари і послуги ринку ІКТ, а суб'єктами є постачальники, інвестори, державні органи влади та фізичні особи. Запропонований механізм складається з трьох блоків: аналітичного, продуктового та результирующего. Перший блок відповідає за оцінку розвитку ринку ІКТ, аналіз потреб споживачів, а також дослідження і розробки у сфері ІКТ. Другий блок відповідає за наповнення ринку ІКТ продуктами і послугами, а також стимулювання або формування попиту на ці продукти і послуги. Подані принципи, форми, засоби та інструменти стимулювання розвитку ринку ІКТ. Третій блок відповідає за визначення напрямів подальшого розвитку ринку ІКТ, їх реалізацію, повторну оцінку розвитку ринку і визначення синергетичного ефекту від впровадження запропонованих заходів.*

**Ключові слова:** інформаційне суспільство, глобалізація, сталий розвиток, зв'язок, інформатизація, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), механізм стимулювання розвитку, індекс розвитку ринку ІКТ, роль сфери зв'язку та інформатизації, синергетичний ефект.

*The article analyzes the dynamics of the development of communication and information in the world in general and in some countries. The role of the sphere of communication and information in the period of the formation of the information society has been determined. A mechanism has been developed to stimulate the development of the ICT market, the main goal of which is to stimulate development to meet all participants on a mutually beneficial basis. The object of the mechanism*

*is the consumer demand for goods and services of the ICT market, and the subjects are suppliers, investors, state authorities and individuals. The proposed mechanism consists of three blocks: analytical, product and result. The first unit is responsible for assessing the development of the ICT market, analyzing consumer needs, and research and development in the field of ICT. The second unit is responsible for filling the ICT market with products and services, as well as stimulating or shaping the demand for these products and services. The principles, forms, tools and tools for stimulating the development of the ICT market are presented. The third block is responsible for determining the directions for further development of the ICT market, for their implementation, for reassessing the market development and for determining the synergistic effect from the introduction of the proposed activities.*

**Keywords:** *information society, globalization, sustainable development, communication, informatization, information and communication technologies (ICT), development stimulation mechanism, ICT market development index, the role of communication and information sphere, synergistic effect.*

**Постановка проблемы.** Развитие национальной экономики может быть объективно связано с цикличностью воспроизводственных процессов, консолидируется вокруг сферы связи и информатизации, которую сегодня необходимо рассматривать обязательно в контексте развертывания глобальных мировых репродукционных механизмов, международного движения капиталов. Ведь именно сфера связи и информатизации не только обуславливает конкурентоспособность предприятий всех сфер экономической деятельности в рыночной среде, но и играет ключевую роль в экономическом и социальном прогрессе всего общества, тем самым повышая качество жизни граждан, создавая широкие возможности для удовлетворения потребностей и свободного развития личности, повышая конкурентоспособность страны, совершенствуя систему государственного управления с помощью информационно-коммуникационных технологий.

**Анализ последних исследований и публикаций.** На сегодня существует значительный объем научных разработок отечественных и зарубежных авторов по проблемам организации и развития рынка ИКТ. Так, в монографии В.К. Стеклова, Б.Я. Костика и Л.Н. Беркмана [1] рассмотрены принципы построения современных систем управления в телекоммуникациях, представлены реализованные современные системы управления и экономическая эффективность от ее внедрения.

В научных трудах П.П. Воробийенко и В.М. Гранатурова [2; 3] выявлены проблемы использования закономерностей влияния ИКТ на экономическое развитие страны и разработан методолого-методический инструментальный анализ конкурентоспособности телекоммуникационных услуг. Е. Искан и Р. Кац в [4, 5] рассматривают влияние информационных и коммуникационных технологий, а также широко-

полосной связи на экономику и экономический рост страны. Д. Сютер и его соавторы провели исследование сельских общин в Индии, Мозамбике и Танзании [6] с целью выявления экономического воздействия телекоммуникаций на сельское хозяйство и сокращение бедности. Р. Хикс [7] в своей работе рассматривает развитие информационных и телекоммуникационных технологий по «цепочке создания стоимости ИКТ для развития» на основе показателей уязвимости и доступности ИКТ. Энтнер Р. в [8] рассматривает влияние американской беспроводной телекоммуникационной отрасли на экономику США.

Авторы [9] анализируют составляющие обеспечения эффективного регулирования современного рынка услуг; исследованию процесса информационных активов предприятий в сфере телекоммуникаций посвящены труды А.С. Редькина и В.В. Коваля [10], рыночные механизмы и структуры экономики инфокоммуникационных услуг рассматривают Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко и А.К. Голубев в своей работе [11], а Н.А. Хрущ и О.С. Коран в своей работе [12] показали важность маркетинговых стратегий в сфере телекоммуникаций.

В трудах Е.А. Князевой [13–14] обоснована необходимость переориентации телекоммуникационных предприятий на новый устойчивый тип развития, а также приведены факторы, которые обуславливают необходимость перехода телекоммуникационного предприятия к новым формам маркетинговых коммуникационных каналов и приведены основные виды эффекта, которые могут быть получены.

Вместе с тем анализ научной литературы позволил выявить, что среди многочисленных научных трудов отсутствует механизм стимулирования развития рынка ИКТ в современных условиях.

Формулировка целей статьи (**постановка задачи**). Поэтому целью исследования является

определение роли сферы связи и информатизации в условиях трансформации индустриального общества в постиндустриальное под влиянием усиления глобализационных процессов и расширения сферы услуг, в том числе масштабного, глубинного и динамического проникновения ИКТ во все сферы жизнедеятельности человека, общества, субъектов хозяйствования и государства, с целью разработки механизма стимулирования развития рынка ИКТ.

**Изложение основного материала исследования.** Научно-техническая революция, произошедшая в XX веке, существенно изменила условия и характер мирового экономического развития, обусловила переход человечества в новую фазу своего развития – информационное общество, развертывание процесса глобализации как исторического феномена и объективной закономерности развития человечества. Рациональный учет влияния комплекса разновекторных факторов, а также особенностей развития государства требует разработки скоординированных мероприятий по развитию информационного общества и общества знаний. В настоящее время для большинства государств развитие информационного общества является одним из национальных приоритетов [15–16]. При этом ИКТ по результатам международного опыта является необходимым инструментом социально-экономического развития, восстановления экономики, одним из основных факторов инновационного развития экономики, а также определяют основу устойчивого развития в будущем.

Роль телекоммуникаций в процессе создания и функционирования информационной сети и, как следствие, в процессе информа-

тизации общества является очень важной, поскольку они пронизывают процесс от объекта наблюдения и формирования исходной информации (восприятие) через ее обработку (квантования, кодирования, модуляции), передачи и обработки в приемниках информации, которые затем подают ее к получателю в обработанном виде [3].

ИКТ предоставляют людям возможность получать доступ к информации и знаниям практически мгновенно. Каждый человек должен иметь навыки, необходимые для пользования в полной мере преимуществами информационного общества. Поэтому повышение компетентности и грамотности в сфере информационно-коммуникационных технологий является необходимым.

Проанализируем динамику развития сферы связи и информатизации в период становления информационного общества в мире, так как, измеряя информационное общество, возможно отслеживать прогресс, обнаружить проблемы и пути по достижению устойчивого развития как отдельных предприятий, так и страны в целом. По данным Международного союза электросвязи [17], во всем мире плотность пользователей мобильной связи на 100 жителей достигает 96,8 чел. в конце 2015 года (рис. 1), что почти в три раза больше, чем в 2005 году. Темпы развития фиксированной связи в мире продолжают медленно расти – 4,4% на конец 2015 года, что происходит за счет замедления темпов роста проникновения в развивающихся странах. Почти 3 млрд. человек (40% населения земного шара) пользуются сетью Интернет. Уровень проникновения пользователей сети Интернет в мире на конец 2015 года составил 40%.

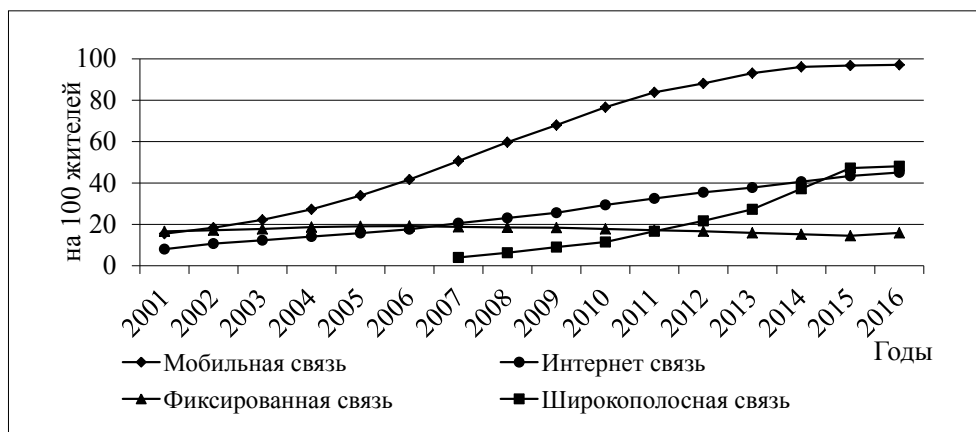


Рис. 1. Глобальные изменения плотности пользователей на 100 жителей в сфере ИКТ за 2001–2016 годы

Источник: составлено авторами на основе данных [17]

Правительства ведущих стран проводят политику развития национальной сферы связи и информатизации [4; 6; 15; 18–22] и стимулирования этого рынка для обеспечения расширения спектра услуг и снижение цен на эти услуги, стимулирования конкуренции и частных инвестиций, тем самым обеспечивая развертывание инфраструктуры широкополосной связи и способствуя устойчивому экономическому развитию как конкретных предприятий телекоммуникаций, так и страны в целом. Уже многие государства поддерживают позицию по сосредоточению внимания на развитии общенациональной широкополосной инфраструктуры и подключении домохозяйств к этому процессу, что будет способствовать стимулированию спроса и обеспечения общего доступа путем предоставления on-line услуг и предложения таких услуг, как электронный бизнес, электронное образование, электронное здравоохранение, электронное правительство и тому подобное.

В своих последних исследованиях Международный союз электросвязи подчеркивает различные варианты политики и регуляторы для стимулирования частного сектора инвестиций в ИКТ. В частности, к ним можно отнести упрощение режимов лицензирования, увеличение количества доступных секторов сферы, снижение нормативных обязательств и предоставление налоговых стимулов. То есть необходимо достижение баланса между поощрением конкуренции в сфере услуг в инфраструктуре с целью решения проблем, связанных с доступом к телекоммуникационным и информационным сетям и услугам, поскольку сфера связи и информатизации является ключевым фактором для социального и экономического развития страны в целом. Доступ к новым технологиям важен для обеспечения полного участия всех новых возможностей, связанных с занятостью, образованием, здравоохранением, управлением, сотрудничеством.

В то время как мир переходит к информационному обществу на основе высокоскоростных технологий, нет другого средства связи, чем инфокоммуникации, которые объединяют людей со всего мира, пронизывают все сферы общества и экономики и становятся все более незаменимыми. Непрерывный мониторинг и измерение процессов развития информационного общества необходимо для определения прогресса и пробелов в целях обеспечения равного до-

ступа и использования ИКТ. Необходимость измерения информационного общества состоит в выявлении последних глобальных и региональных тенденций развертывания сферы связи и информатизации с целью обеспечения беспристрастного представления о тенденциях указанной сферы, определении сферы деятельности политики и сравнении собственных разработок с разработками других рынков. Поэтому серией докладов [17] предложено использование двух инструментов для тестирования информационного общества: индекса развития ИКТ (IDI – ICT Development Index) и корзины цен на услуги ИКТ (IPB – ICT Price Basket).

Индекс развития ИКТ является составным индексом, сочетанием 11 показателей, которые направлены на исследование отношений между развитием ИКТ и ВВП на душу населения, и сопровождается анализом трех субиндексов: субиндекс доступа, субиндекс использования и субиндекс навыков. Основными задачами IDI является измерение уровня и динамики во времени развития ИКТ в странах и по отношению к другим странам; прогресса развития ИКТ развитых стран и развивающихся стран: индекс должен быть глобальным и отражать изменения, происходящие в странах с разным уровнем развития ИКТ цифрового разрыва, то есть различия между странами с различным уровнем развития ИКТ, потенциала развития ИКТ или степень, в которой страны могут использовать ИКТ для роста и развития, исходя из имеющихся возможностей и навыков. Индекс развития ИКТ стремится охватить эволюцию всех стадий информационного общества, учитывая конвергенцию технологий и проявление новых технологий. В табл. 1 представлен индекс развития ИКТ по некоторым странам (всего в аналитику входит 157 стран).

На рис. 2 представлены расширенные данные индекса развития ИКТ за 2015–2017 годы некоторых стран мира

В первую десятку стран IDI вошли преимущественно страны из Европы и из Азии и Тихоокеанского региона. Почти две трети стран с первых тридцати из Европы, в которых в нормативно-правовой базе четко определен набор приоритетных направлений, целей и задач, помогает развиваться странам в современной информационной экономике.

Исследуя страны СНГ по индексу развития ИКТ, выявлено, что региональный рейтинг возглавляет Беларусь, опередив Российскую Фе-

Индексы развития ИКТ (IDI) некоторых стран мира за 2015–2017 годы

Страна	Индекс развития ИКТ			Субиндексы (2017)			Место		
	2015	2016	2017	доступ к ИКТ	использование ИКТ	навыки в сфере ИКТ	2014	2015	2016
Корея	8,78	8,84	8,85	8,85	8,71	9,15	1	1	2
Япония	8,28	8,37	8,43	8,80	8,15	8,22	11	10	10
Германия	8,13	8,31	8,39	8,93	7,77	8,54	13	12	12
США	8,06	8,17	8,18	8,27	7,67	9,05	15	15	16
Франция	7,95	8,11	8,24	8,64	7,93	8,06	17	16	15
Российская Федерация	6,79	6,95	7,07	7,23	6,13	8,62	42	43	45
Молдова	5,60	5,75	6,45	7,56	5,12	6,89	67	68	59
Украина	5,21	5,33	5,62	6,60	3,17	8,56	76	76	79
Китай	4,80	5,19	5,60	5,58	5,27	6,28	84	81	80

Источник: составлено авторами на основе данных [17]

дерацию и Казахстан. Украина занимает 6 место среди стран СНГ, а Узбекистан – последнее. Во всех странах СНГ уровень IDI выше среднего мирового уровня (за исключением Узбекистана и Кыргызстана).

Одной из ключевых целей измерения IDI является оценка и отслеживание глобального цифрового разрыва. Цифровой разрыв может быть представлен как разница в доступе к ИКТ и использоваться в различных странах, в разных регионах или между другими объединениями, которые разделяют общие характеристики. На глобальном уровне распространен способ выявления различия между странами, чтобы смотреть на национальном уровне в области ИКТ в отношении среднего мирового показателя в развитых и развивающихся странах и сравнить их характеристики. IDI является особенно полезным инструментом для сравнения различий в развитии ИКТ, поскольку как составной индекс он объединяет несколько показателей ИКТ в одном значении. Другим способом анализа цифрового неравенства является отслеживание диапазона IDI, который отделяет страны с самым высоким и самым низким значением IDI. Это помогает понять, как страны-лидеры отличаются по сравнению с теми, которые приближены к нижней границе.

Основная же цель IPB направлена на исследование стоимости и доступности ключевых услуг ИКТ фиксированной телефонии, мобильной связи и широкополосного доступа. Для сравнения цен на ИКТ используется бенчмаркинг. IPB помогает в выявлении случаев, когда цены являются препятствием для внедрения ИКТ, и указывает на передовую практику и узкие места, которые влияют на стоимость услуг ИКТ.

Обобщая все вышеприведенное, возможно утвердить, что информационно-коммуникационные услуги доступны где угодно и играют жизненно важную роль в жизни людей и бизнес-процессов. Как показали результаты исследований, навыки использования ИКТ в Украине находятся на высоком уровне при среднем уровне доступности ИКТ. Однако использование ИКТ как населением, так и отдельными предприятиями и различными сферами экономики находится на очень низком уровне, что тормозит как устойчивое социально-экономическое развитие всей страны, так и продвижение интересов Украины в мировом информационном пространстве. Поэтому применение ИКТ должным образом имеет решающее значение для стран, которые движутся к становлению информационного общества, а получение максимальной отдачи от ИКТ зависит от умений эффективного использования ИКТ и степени вовлечения всего потенциала ИКТ для достижения устойчивого социально-экономического развития. Таким образом, устойчивый экономический рост останется ниже потенциального, если экономика не способна использовать новые технологии и пожинать их преимущества, что также подтверждается мнениями зарубежных ученых.

Итак, роль сферы связи и информатизации в период становления информационного общества и достижения устойчивого социально-экономического развития как предприятий и отраслей, так и страны в целом заключается в том, что [23–24]:

1 – информация является главным экономическим ресурсом, а сфера связи и информатизации выходит на первое место, поскольку она

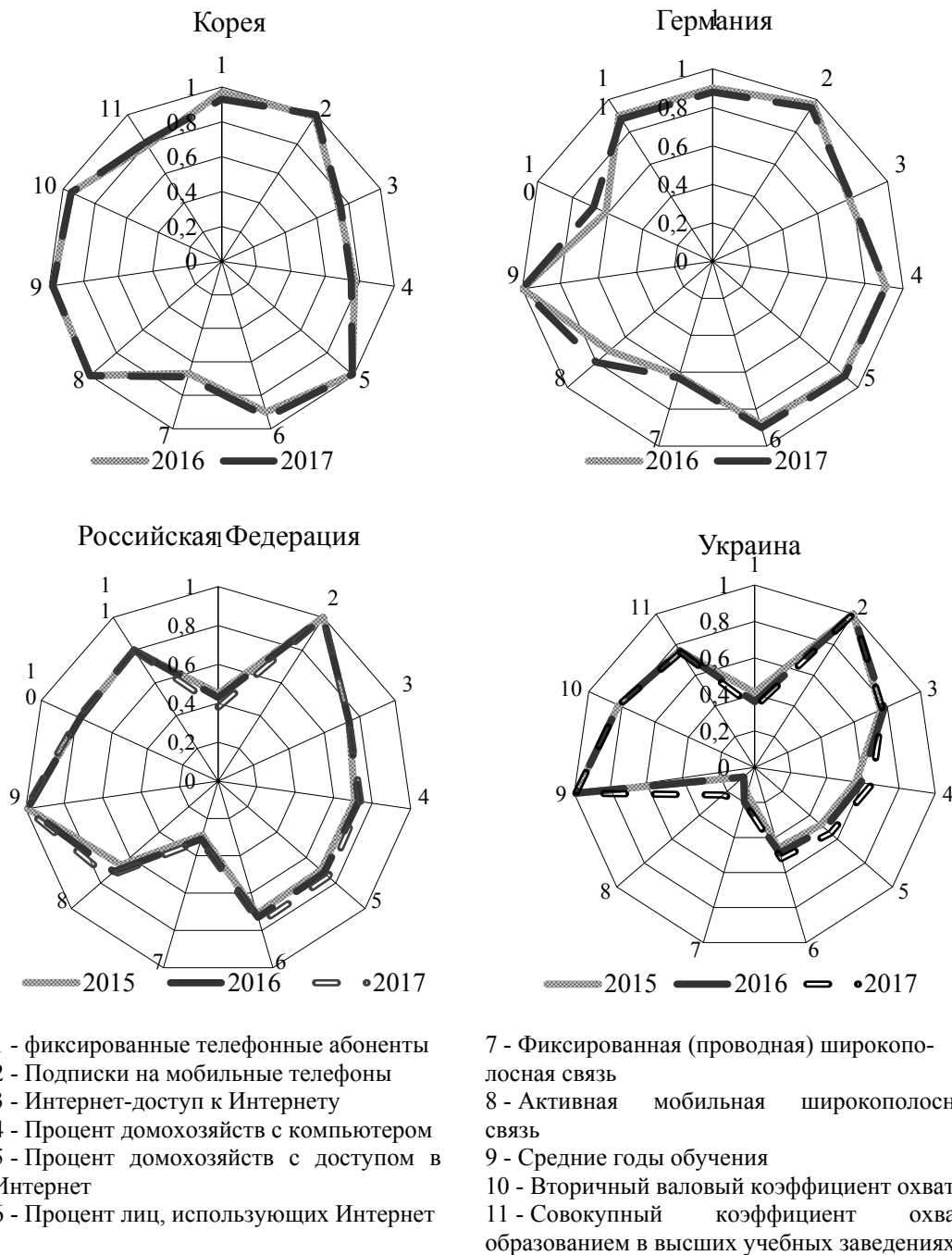


Рис. 2. Индексы развития ИКТ некоторых стран мира за 2015–2017 годы

Источник: составлено автором на основе данных [17]

является ключевым фактором для социального и экономического развития страны в целом;

2 – развитая инфраструктура обеспечивает создание достаточного количества информационных ресурсов, поэтому в конкурентной борьбе за мировое первенство появились такие индикаторы, как индекс развития ИКТ и корзина цен на услуги ИКТ, с целью обеспечения беспристрастного представления о тенденциях указанной сферы, определения

сферы деятельности политики и сравнения собственных разработок с разработками других рынков;

3 – информация становится предметом массового потребления, а ИКТ предоставляют людям возможность получать доступ к любому источнику информации и знаний почти мгновенно, для чего необходимы определенные навыки, что вызывает необходимость повышения грамотности в сфере ИКТ;

4 – для улучшения международной связи необходимо увеличение мощностей сферы связи и информатизации, что ставит в центр внимания потребность в увеличении инвестиций в сферу с целью удовлетворения потребностей информационного общества, обеспечения полного участия всех новых возможностей, связанных с занятостью, образованием, здравоохранением, управлением, сотрудничеством и тому подобным;

5 – проведение стимулирующей политики правительством страны обеспечит развертывание инфраструктуры широкополосной связи и будет способствовать устойчивому экономическому развитию предприятий различных сфер деятельности и страны в целом;

6 – появляется единая интегрированная информационная система на основе технологической конвергенции (слияния телекоммуникационной, компьютерно-электронной, аудиовизуальной техники), создаются единые национальные;

7 – использование ИКТ в значительной мере влияет на решение социальных и экологических проблем путем сокращения потребления энергии, поддержания жизни стареющих граждан, революционизации медицинских услуг, повышения качества государственных услуг, оцифровки культурного наследия для обеспечения онлайн-доступа всех.

Таким образом, необходима разработка механизма стимулирования развития рынка ИКТ (рис. 3) как одного из путей формирования благоприятных условий развития информационного общества и достижения устойчивого экономического развития как отдельных предприятий и отраслей, так и страны в целом.

Основной целью создания механизма, который объединяет всех субъектов отношений на рынке ИКТ, является стимулирование развития для удовлетворения интересов всех участников на взаимовыгодной основе. Интересами, например, потребителей является получение качественных услуг рынка ИКТ, уменьшение стоимости услуг и тому подобное. Интересами же поставщиков является получение прибыли, уменьшение себестоимости услуг, наличие высококвалифицированного персонала.

Объектом механизма является потребительский спрос на товары и услуги рынка ИКТ, а субъектами являются поставщики, инвесторы, государственные органы власти, физические лица.

Механизм стимулирования развития рынка ИКТ должен состоять из трех блоков: аналитического, продуктового и результирующего. **Первый аналитический блок** отвечает за оценки развития рынка ИКТ, анализ потребностей потребителей, а также исследования и разработки в сфере ИКТ. Оценку развития рынка ИКТ страны целесообразно вести с помощью интегрального показателя IDI. При анализе потребностей потребителей необходимо отделить потребности населения, предпринимательского, государственного некоммерческого и иностранного секторов для наиболее детального изучения этих потребностей. Исследования и разработки в сфере ИКТ должны проводиться постоянно и иметь динамичный характер. При этом каналами финансирования должны быть собственное финансирование, государственное финансирование, венчурное финансирование, финансирование за счет научных фондов.

**Второй продуктовый блок** отвечает за наполнение рынка ИКТ продуктами и услугами, а также стимулирование или формирование спроса на эти продукты и услуги. Наполнение рынка ИКТ происходит за счет внутреннего производства продуктов и услуг и импорта продуктов и услуг. Стимулирование спроса на существующие (или формирования спроса на новые) продукты и услуги рынка ИКТ должно происходить путем применения и использования определенных принципов, форм, методов, средств и инструментов.

Процесс стимулирования спроса на продукты и услуги рынка ИКТ должен происходить на основе таких принципов, как:

1 – дифференциация маркетинговых усилий – разная реакция потребителей услуг на предложение поставщиков. Учет этих различий и ориентация поставщиков услуг на конкретные группы потребителей является одним из условий функционирования предприятий рынка ИКТ. Поэтому этот принцип является важным при регулировании спроса на продукты и услуги рынка ИКТ, что позволяет учесть особенности конкретных групп потребителей и отдельных региональных рынков поставщиков;

2 – комплексность – процесс формирования спроса на услуги рынка ИКТ имеет комплексный характер, что выражается во взаимозависимости факторов, влияющих на выбор потребителей, и приводит к необходимости учета всех факторов и условий, способных повлиять на потребительские предпочтения (ситуация на



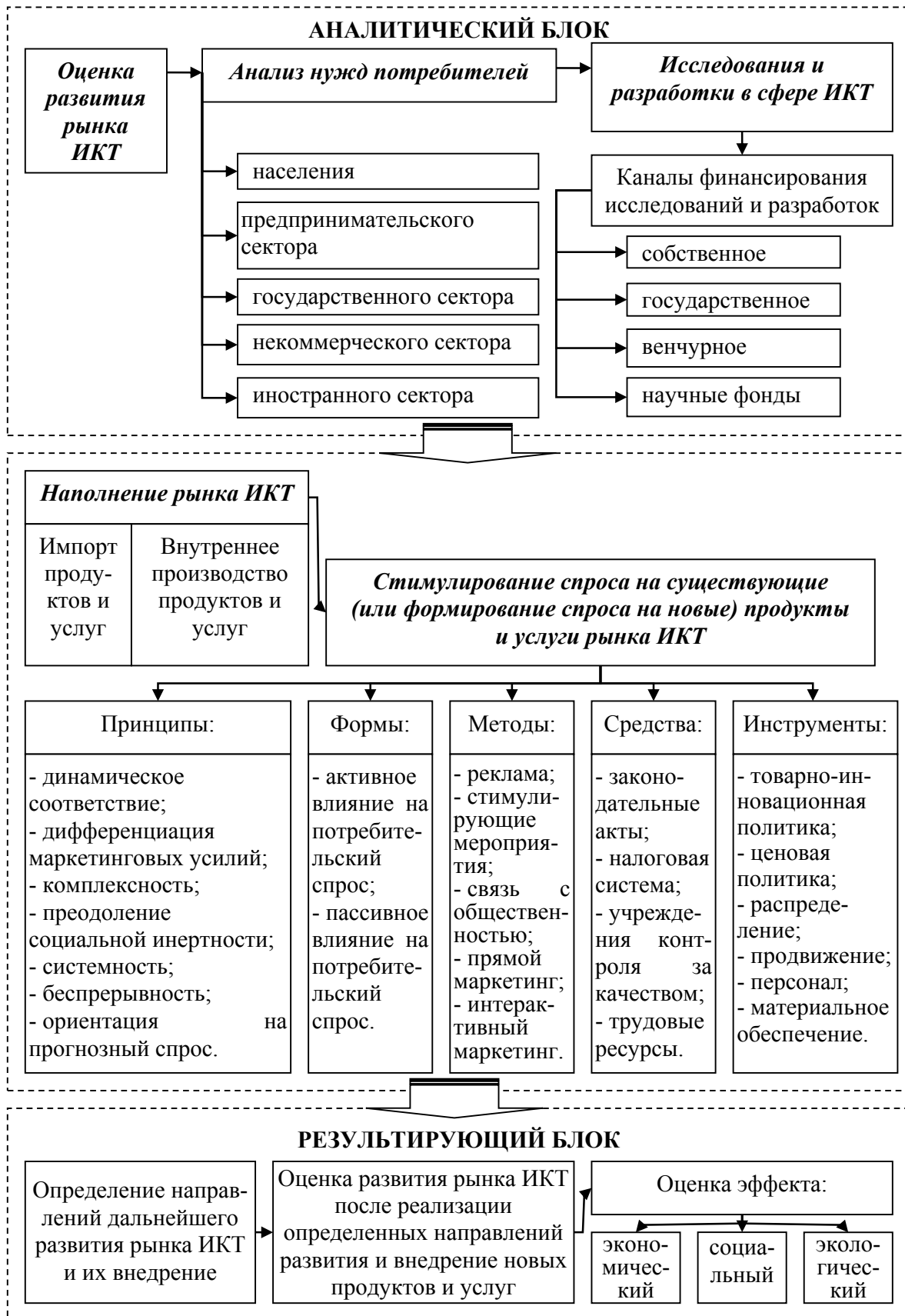


Рис. 3. Механизм стимулирования развития рынка ИКТ

Источник: собственная разработка авторов

рынке труда, демографические процессы, способности личности и т.п.);

3 – динамическое соответствие – рассматривает поддержание равновесия между спросом на услуги рынка ИКТ и потребностями самого рынка ИКТ в динамике. Соотношение этих двух показателей постоянно колеблется, а равновесие если и имеет место, то достаточно коротечно. Главным условием соблюдения этого принципа является наличие обратной связи между субъектами рынка и адекватная реакция на выявленные изменения;

4 – преодоление социальной инертности – предотвращение формирования собственного мнения потребителей под влиянием мнения ближайшего окружения;

5 – непрерывность – вследствие изменчивости потребительских предпочтений и потребностей экономики страны в услугах рынка ИКТ возникает необходимость их регулярного изучения с целью адаптации к ним предложения поставщиков услуг;

6 – системность – рассматривает совокупность источников информации, способных охарактеризовать покупательский спрос. К основным из них относятся: статистическая информация, данные министерств и ведомств, сведения, полученные в результате проведения опросов, и тому подобное;

7 – ориентация на прогнозный спрос – предложение должно формироваться не на основе текущих интересов индивида и запросов рынка ИКТ, а по прогнозам, основанным на исследованиях и анализе тенденций развития научно-технической среды.

При стимулировании спроса на продукты и услуги рынка ИКТ, по мнению автора, можно использовать две *формы*. А именно формы активного или пассивного воздействия на потребительский спрос.

При этом целесообразно использование различных методов стимулирования спроса: реклама, стимулирующие мероприятия (поощрение потребителей и поставщиков), связь с общественностью, прямой и интерактивный маркетинг.

*Средствами* стимулирования спроса на продукты и услуги рынка ИКТ должны быть:

1. Совершенствование законодательных актов по защите интеллектуальной собственности и регулированию рынка ИКТ по обеспечению доступности, возможности и выгоды потребления потребителями продуктов и услуг рынка ИКТ

2. Совершенствование налоговой системы путем внедрения упрощенных режимов лицензирования, увеличения количества доступных секторов рынка, снижения нормативных обязательств, налоговых льгот и стимулов, регрессивных процентных ставок по объектам налогообложения предприятий, функционирующих на рынке ИКТ.

3. Увеличение полномочий и функций учреждениям контроля качества предоставляемых продуктов и услуг рынка ИКТ.

4. Обеспечение высококачественными трудовыми ресурсами сферы ИКТ с помощью современной системы образования, здравоохранения, организации эффективного социального обеспечения.

*Инструменты* стимулирования спроса на продукты и услуги рынка ИКТ:

1) товарно-инновационная политика отдельных поставщиков услуг, которая должна отвечать запросам всех потребителей. Для этого важно понимать, какие услуги рынка ИКТ следует развивать, а какие постепенно сворачивать, ориентируясь на потребности экономики страны;

2) ценовая политика поставщиков, дифференциация которой позволяет регулировать объем и структуру спроса на различные услуги рынка ИКТ

3) распределение, обеспечивающее доступность услуг рынка ИКТ прямому потребителю не только в крупных городах, но и в сельских и горных районах;

4) продвижение услуг ИКТ, роль которого должна усилиться в условиях недостаточной осведомленности потребителей о новых услугах рынка ИКТ. Обладая инструментарием, продвижение способно повышать привлекательность отдельных услуг поставщиков этих услуг, регулируя их объем и структуру, стимулируя или поддерживающие спрос;

5) персонал как для поставщика, так и для потребителя услуг рынка ИКТ является важным инструментом стимулирования спроса, особенно его поведение, стиль общения, степень заинтересованности во взаимодействии с потребителями и т.д.;

6) материальное обеспечение позволяет уменьшить неопределенность в дальнейшем развитии поставщиками услуг рынка ИКТ путем внедрения новых каналов финансирования исследований и разработок.

*Третий результирующий блок* отвечает за определение направлений дальнейшего

розвитку ринку ІКТ, їх реалізацію, повторну оцінку розвитку ринку ІКТ і визначення ефекту від впровадження всіх заходів, спрямованих на стимулювання розвитку ринку ІКТ. Повторна оцінка розвитку ринку ІКТ повинна походити з того ж інтегрального показателя розвитку ІДІ і бути порівнянимою з попередніми значеннями. Ефект від впровадження всіх заходів, спрямованих на стимулювання розвитку ринку ІКТ, синергетичний. Однак, беручи до уваги рівень проникнення ІКТ в сферу діяльності економіки, необхідно, за словами автора, визначити саме економічний, соціальний і екологічний ефект.

**Висновки.** Таким чином, запропонований механізм стимулювання розвитку ринку ІКТ є цілісною системою аналітичного, продуктового і результативного блоку функціонування в умовах нарощування інтеграційних тенденцій в світовій економіці, поглиблення інтернаціоналізації виробництва і обміну, уніфікації національних, економічних і соціальних стандартів, ускладнення багаторівневих взаємозв'язків між суб'єктами глобальної економічної системи і виникнення нових суперечностей між ними.

Запропонований механізм стимулювання розвитку ринку ІКТ призведе до посилення позиції країни на світовому ринку, сприятиме просуванню інтересів країни в світовій інформаційній просторі, підвищенню якості життя громадян і ефективності державного управління, покращенню умов розвитку бізнесу, дозволить зменшити значущий рівень інформаційної нерівності між окремими регіонами країни і верствами населення і в цілому повинен привести до потужного соціального, економічного і екологічного ефекту.

В подальших дослідженнях планується моделювання розвитку ринку ІКТ з урахуванням становлення і розвитку інформаційного суспільства в умовах глобалізації.

#### Бібліографічний список:

1. Стеклов В.К., Костік Б.Я., Беркман Л.Н. Системи управління в телекомунікаціях. К.: Техніка, 2005. 395 с.
2. Воробієнко П.П., Гранатуров В.М. Проблеми використання закономірностей впливу ІКТ на економічний розвиток країни. Економіка України. 2011. № 8. С. 26–32.
3. Гранатуров В.М., Воробієнко С.П. Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг: монографія / за наук. ред. проф. В.М. Гранатурова. К.: Освіта України. 254 с.
4. Iscan E. (2012), "The impact of information and communication technology on economic growth: Turkish case", *International journal of e-business and e-government studies*, Vol 4, No 2, pp. 17–26.
5. Katz, R. (2012), "The Impact of Broadband on the Economy: Research to Date and Policy Issues", Geneva, Switzerland CH-1211 : International Telecommunication Union.
6. Souter, D., Scott, N., Garforth, C., Jain, R., Mascarenhas, O. and McKemey, K. (2005), "The Economic Impact of Telecommunications on Rural Livelihoods and Poverty Reduction: A study of rural communities in India (Gujarat), Mozambique and Tanzania", Commonwealth Telecommunications Organisation for UK Department for International Development.
7. Heeks, R. (2010), "Do Information Technologies (ICTs) Contribute To Development", *Journal of International Development*, Vol. 22, pp. 625–640.
8. Entner, R. and Lewin, D. (2005), "The Impact of the US Wireless Telecom Industry on the US Economy", Boston, MA 02108: Ovum; London, England N1 8JX: Indepen Diespeker Wharf, pp. 45.
9. Орлов В.М., Політова І.В., Павлюк В.І. Складові забезпечення ефективного регулювання сучасного ринку послуг. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». 2011. Вип. II (42) ч. 2. Т.1. С. 200–214.
10. Редькін О.С., Коваль В.В. Дослідження процесу оновлення інформаційних активів підприємств в сфері телекомунікацій. Стратегія якості в промисловості і освіті: матеріали Міжнародної конференції, 1–8 червня 2007 г. Варна, Болгарія. Дніпропетровськ: Фортуна, 2007. С. 623–626.
11. Стрій Л.О., Захарченко Л.А., Голубєв А.К. Ринкові механізми і структури економіки інфокомунікаційних послуг. Економіка: реалії часу. 2014. № 1 (11). С. 134–141.
12. Хрущ Н.А., Коран О.С. Маркетингові стратегії в сфері телекомунікацій. Маркетингові технології в умовах інноваційного розвитку економіки: монографія / за ред. Ковальчук С.В. Хмельницький, 2011. С. 53–58.
13. Князева О.А., Калугіна Н.А. Удосконалення маркетингових комунікаційних каналів телекомунікаційного підприємства. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 2. С. 21–26.
14. Князева О.А., Дойсан-Коровьонкова Н.В. Переорієнтація телекомунікаційного підприємства на сталий тип розвитку. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2015. № 2. С. 117–122.

15. Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні / Розпорядження Кабінету міністрів України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-p>. (дата звернення: 25.09.2018).
16. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» / Указ Президента України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. (дата звернення: 25.09.2018).
17. ICT Development Index. International Telecommunication Union : веб сайт. URL: <http://www.itu.int>. (дата звернення: 25.09.2018).
18. Antonopoulos, Chr. and Plutarchos S. (2009), "The contribution of Information and Communication Technology Investments to Greek Economic Growth: An Analytical Growth Accounting Framework", *Information Economics and Policy*, Vol. 21, pp. 171–191.
19. Chew, Han Ei, P. Vigneswara Ilvasaran and Mark R. Levy (2010), "The Economic Impact of Information and Communication Technologies (ICTs) on Microenterprises in The Context of Development", *The Electronic Journal on Information Systems in Developing Countries*, Vol. 44, no. 4, pp. 1–19.
20. Robert, D. Atkinson and Luke A. Stewart (2013), *The Economic Benefits of Information and Just the Facts. Communications Technology Information Technology & Innovation Foundation*, p. 12.
21. *Information & Communication Technology Economic and Fiscal Impact Study (2015)*, Washington Technology Industry Association.
22. Directorate for science, technology and innovation committee on digital economy policy (2016), *Stimulating digital innovation for growth and inclusiveness: the role of policies for the successful diffusion of ICT*.
23. Дем'янчук М.А. Державне планування соціально-економічного розвитку телекомунікаційних послуг. Пріоритетні напрями регіональної політики в економічній сфері (економічне районування, стратегічне планування, інтелектуально-інноваційні системи, трудовий потенціал та розвиток сільських територій) : колективна монографія: у 2 т. / під заг. ред. Т.О. Журавльової. Павлоград, 2014. Т. 2. С. 118–125.
24. Дем'янчук М.А. Роль сфери зв'язку та інформатизації в період становлення інформаційного суспільства. Інформаційна та економічна безпека (INFECO-2016) : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, 28-30 квітня 2016 р., м. Харків. Київ, 2016. С. 143–147.
2. Vorobienko, P.P. and Granaturov, V.M. (2011), "Problems of using the laws of the influence of ICT on the economic development of the country", *Ukraine economy*. no. 8, pp. 26–32.
3. Granaturov, V.M. and Vorobienko, P.P. (2009), *Analiz konkurentospromozhnosti telekomunikatsiynikh poslug [Analysis of the competitiveness of telecommunication services]*, Osvita Ukrayiny, Kyiv, Ukraine.
4. Iscan, E. (2012), "The impact of information and communication technology on economic growth: Turkish case", *International journal of ebusiness and egovernment studies*, Vol 4, No 2, pp. 17–26.
5. Katz, R. (2012), "The Impact of Broadband on the Economy: Research to Date and Policy Issues", Geneva, Switzerland CH-1211 : International Telecommunication Union.
6. Souter, D., Scott, N., Garforth, C., Jain, R., Mascarenhas, O. and McKemey, K. (2005), "The Economic Impact of Telecommunications on Rural Livelihoods and Poverty Reduction: A study of rural communities in India (Gujarat), Mozambique and Tanzania", Commonwealth Telecommunications Organisation for UK Department for International Development.
7. Heeks, R. (2010), "Do Information Technologies (ICTs) Contribute To Development", *Journal of International Development*, Vol. 22, pp. 625–640.
8. Entner, R. and Lewin, D. (2005), "The Impact of the US Wireless Telecom Industry on the US Economy", Boston, MA 02108: Ovum; London, England N1 8JX: Indepen Diespeker Wharf, pp. 45.
9. Orlov, V.M., Politova, I.V. and Pavlyuk, V.I. (2011), "Components of effective regulation of the modern market of services", *Bulletin of Chernivtsi Trade and Economics Institute. "Economics"*, no. II (42) ch. 2. T.1., pp. 200–214.
10. Red'kin, O.S. and Koval', V.V. (2007), "Investigation of the process of updating information assets of enterprises in the field of telecommunications", *Strategiya kachestva v promyshlennosti i obrazovanii: materialy Mezhdunarodnoy konferentsii [Quality Strategy in Industry and Education]*, T. 2., Varna, Bulgaria, 1–8 Juny 2007, pp. 623–626.
11. Striy, L.O., Zakharchenko, L.A. and Golubev, A.K. (2014), "Market mechanisms and structures of the economy of infocommunication services", *Economics: time realities*, no. 1 (11), pp. 134–141.
12. Khrushch, N.A. and Koran, O.S. (2011), "Marketing strategies in the field of telecommunications", *Marketingovi tekhnologii v umovakh innovatsiy-nogo rozvitku ekonomiki: monografiya [Marketing technologies in the conditions of innovative economy development: monograph]*, Khmel'nyts'kyy, Ukraine, pp.53–58.
13. Kniazieva, E. and Kalugina, N. (2015), "Improvement of marketing communication channels of the

### References:

1. Steklov, V.K., Kostik, B.Ya. and Berkman, L.N. (2005), *Sistemi upravlinnya v telekomunikatsiyah [Control systems in telecommunications]*, Tekhnika, Kyiv, Ukraine.

- telecommunication enterprise”, *Economics. Management. Business*, no. 2, pp. 21–26.
14. Kniazieva, E. and Doysan-Korov'onkova N. (2015), “Reorientation of the telecommunication enterprise to a sustainable type of development”, *Economics. Management. Business*, no. 2, pp. 117–122.
15. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), “Strategy of the Information Society Development in Ukraine”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/386-2013-p/> (Accessed 26 September 2018).
16. Decree of the President of Ukraine (2015), “About the Strategy of Sustainable Development “Ukraine 2020”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/> (Accessed 26 September 2018).
17. International Telecommunication Union, “ICT Development Index”, available at: <https://www.itu.int/net4/ITU-D/idi/2017/index.html#idi2017rank-tab> (Accessed 26 September 2018).
18. Antonopulos, Chr. and Plutarchos S. (2009), “The contribution of Information and Communication Technology Investments to Greek Economic Growth: An Analytical Growth Accounting Framework”, *Information Economics and Policy*, Vol. 21, pp. 171–191.
19. Chew, Han Ei, P. Vigneswara Ilavasaran and Mark R. Levy (2010), “The Economic Impact of Information and Communication Technologies (ICTs) on Microenterprises in The Context of Development”, *The Electronic Journal on Information Systems in Developing Countries*, Vol. 44, no. 4, pp. 1–19.
20. Robert, D. Atkinson and Luke A. Stewart (2013), *The Economic Benefits of Information and Just the Facts. Communications Technology Information Technology & Innovation Foundation*, p. 12.
21. Information & Communication Technology Economic and Fiscal Impact Study (2015), Washington Technology Industry Association.
22. Directorate for science, technology and innovation committee on digital economy policy (2016), *Stimulating digital innovation for growth and inclusiveness: the role of policies for the successful diffusion of ICT*.
23. Demyanchuk, M.A. (2014), “State Planning of Socio-Economic Development of Telecommunication Services”. *Prioritetni napryami regional'noi politiki v ekonomichniy sferi (ekonomichne rayonuvannya, strategichne planuvannya, intelektual'no-innovatsiyni sistemi, trudoviy potentsial ta rozvitok sil's'kikh teritoriy): kolektivna monografiya* [Priority directions of regional policy in the economic sphere (economic zoning, strategic planning, intellectual-innovative systems, labor potential and development of rural territories): collective monograph], T.2, Pavlograd, Ukraine, pp. 118–125.
24. Demyanchuk, M.A. (2016), “The role of the sphere of communication and information in the period of formation of the information society”, *Informatsiy-na ta ekonomichna bezpeka (INFECO-2016): materialy III Mizhnarodnoy naukovy-praktichnoy konferentsiy m. Kharkiv* [Information and Economic Security (INFECO-2016)], Kharkiv, Ukraine, 28–30 April 2016, pp. 143–147.

***Demianchuk M.A.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance,  
Odessa I.I. Mechnikov National University

***Maslii N.D.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance,  
Odessa I.I. Mechnikov National University

## **THE MECHANISM OF STIMULATION OF THE DEVELOPMENT OF THE ICT MARKET**

The development of the national economy can be objectively linked with the cyclicity of reproduction processes, consolidated around the sphere of communication and information, which today must be considered necessary in the context of the deployment of the global world reproductive mechanisms, the international movement of capital. When analysing the scientific literature of domestic and foreign scientists on the problems of organization and development of the ICT market, the absence of a mechanism for stimulating the development of the ICT market in modern conditions has been revealed. Therefore, the purpose of the research is to determine the role of the communication and information sphere in the conditions of transformation of industrial society into a post-industrial one under the influence of the intensification of globalization processes and expansion of the sphere of services, including large-scale, deep, and dynamic penetration of ICT into all spheres of human, societal, economic, and state the purpose of developing a mechanism to stimulate the development of the ICT market.

The research used general scientific and special research methods, in particular: analysis, generalization, graphical method in studying trends and dynamics of the development of communication and information; systematization, detailing, comparison in justifying the role of the sphere of communication and information in the period of the formation of the information society and achieving sustainable socio-economic development of both enterprises and industries and the country as a whole; formalization, design, modelling in the development of the mechanism for stimulating the development of the ICT market.

The article analyses the dynamics of the development of communication and information in the world in general and in some countries. The role of the sphere of communication and information in the period of the formation of the information society has been determined. A mechanism has been developed to stimulate the development of the ICT market, the main goal of which is to stimulate development to meet all participants on a mutually beneficial basis. The object of the mechanism is the consumer demand for goods and services of the ICT market, and the subjects are suppliers, investors, state authorities, and individuals. The proposed mechanism consists of three blocks: analytical, product, and result. The first unit is responsible for assessing the development of the ICT market, analysing consumer needs, and research and development in the field of ICT. The second unit is responsible for filling the ICT market with products and services, as well as stimulating or shaping the demand for these products and services. The principles, forms, and tools for stimulating the development of the ICT market are presented. The third block is responsible for determining the directions for further development of the ICT market, for their implementation, for reassessing the market development, and for determining the synergistic effect from the introduction of the proposed activities.

The scientific novelty of the research is that for the first time, a mechanism has been developed for stimulating the development of the ICT market, which is an integral system of the analytical, product, and resulting unit of functioning in conditions of increasing integration tendencies in the world economy, deepening the internationalization of production and exchange, unifying national, economic, and social standards, complication of multilevel interrelations between the subjects of the global economic system and the emergence of new contradictions between them.

The practical significance of the proposed mechanism is that its implementation will lead to the strengthening of the country's position in the world market, contributing to the promotion of the country's interests in the global information space, improving the quality of life of citizens and the effectiveness of public administration, improving business development conditions, will reduce the significant level of information inequality between separate regions of the country and segments of the population and as a whole should lead to a powerful social, economic, and environmental impact etc.

УДК 330.341;338.27;338.242

**Кононова І.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, економіки  
і управління персоналом підприємства  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

## **МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ ДРАЙВЕРІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

*Стаття присвячена дослідженню проблеми врахування ризиків, що виникають у процесі розвитку національної економіки як соціально-економічної системи. Встановлено, що найбільш суттєвими є ризики, пов'язані з імпульсами розвитку. Такими імпульсами є інвестиції в основний капітал та величина витрат на інноваційну діяльність. Виявлено, що саме на мінімізацію ризиків у сфері інвестування та фінансування інноваційної діяльності має спрямовуватися дія драйверів управління розвитком, розглянуто механізм цього впливу. Визначена оптимальна структура капітальних інвестицій та витрат на інноваційну діяльність.*

**Ключові слова:** національна економіка, розвиток, управління, імпульси розвитку, драйвери управління.

*Статья посвящена исследованию проблемы учета рисков, возникающих в процессе развития национальной экономики как социально-экономической системы. Установлено, что наиболее существенными являются риски, связанные с импульсами развития. Такими импульсами являются инвестиции в основной капитал и величина затрат на инновационную деятельность. Выявлено, что именно на минимизацию рисков в сфере инвестирования и финансирования инновационной деятельности должно направляться действие драйверов управления развитием, рассмотрен механизм этого влияния. Определена оптимальная структура капитальных инвестиций и затрат на инновационную деятельность.*

**Ключевые слова:** национальная экономика, развитие, управление, импульсы развития, драйверы управления.

*The article is devoted to the study of the problem of taking into account the risks that arise in the process of development of the national economy as a social and economic system. It is found that the most significant are the risks associated with impulses of development. Such impulses are investment in fixed assets and the amount of expenses for innovation activities. It is revealed that it is precisely to minimize risks in the field of investing and financing innovative activity to direct the action of drivers of development management, the mechanism of this influence is considered. The optimal structure of capital investments and expenses for innovation activity is determined.*

**Keywords:** national economy, development, management, developmental impulses, management drivers.

**Постановка проблеми:** Управління розвитком національної економіки є складним процесом, що протікає в умовах невизначеності, яка зумовлена дією чисельних факторів ризику. Саме їх вплив може стати причиною відхилення фактичних результатів управління розвитком на державному рівні від очікуваних значень. Нівелювати цей вплив, зробити все для його мінімізації – одне з головних завдань у сфері управління розвитком національної економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню ролі та значення ризику в різних сферах суспільного життя присвячені праці багатьох науковців, таких як А. Альгин [1], М. Лапуста, Л. Шаршукова [2], Н. Сирочук [3]. Науковці свідчать, що, незважаючи на можливість негативних наслідків реалізації факторів ризику для соціально-економічних систем різних рівнів, ризик відіграє суттєву позитивну роль, зумовлену функціями, які він виконує: стимулюючою, розподільчою, новаторською тощо. Окремі види ризику та заходи щодо їх мінімізації розглянуті в роботах Є. Гончарова Є. [4] та О. Дериколенка [5]. Особливу зацікавленість викликають роботи, присвячені не лише дослідженню сутності та видів ризику, але й висвітленню окремих методичних аспектів у сфері його оцінювання та обґрунтуванню на цій основі управлінських рішень. Так, В. Вітлінський, П. Верченко [6], Л. Донець, О. О. Шепеленко, С. Баранцева, О. Сергєєва, О. Веремейчик [7], О. Дуброва, С. Клименко [8] розглядали основні підходи до оцінювання ризиків, результати якого стають основою для

прийняття рішень у галузі управління соціально-економічними системами різних рівнів.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на пильну увагу науковців, проблема мінімізації ризиків у сфері управління розвитком національної економіки на основі застосування драйверів управління потребує більш детального вивчення.

Постановка завдання. Мета дослідження – виявлення основних факторів ризику, пов'язаних з імпульсами розвитку національної економіки, та розроблення шляхів мінімізації їхнього впливу із застосуванням драйверу управління розвитком відповідного виду.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління розвитком національної економіки має здійснюватися із застосуванням певних механізмів – драйверів управління. Дія розробленого драйверу має спрямовуватися на врахування та усунення можливих ризиків, які можуть вплинути на зменшення показників, що представляють певні імпульси.

Нами виявлено, що на сучасному етапі дослідження імпульсами розвитку економіки України є обсяги капітальних інвестицій та витрат на фінансування інноваційної діяльності. З огляду на це, ризиками, що пов'язані з імпульсами розвитку національної економіки, можна вважати недоотримання інвестицій та недофінансування інноваційної діяльності. Саме грамотне та продумане врахування цих ризиків створить умови для досягнення найвищого з можливих значення показників розвитку.

Таблиця 1

**Врахування ризиків у процесі розроблення елементів стратегії управління розвитком національної економіки як соціально-економічної системи**

Параметр, на який впливають ризики	Можливі наслідки	Пропозиції щодо врахування ризику
1	2	3
Інвестиційна діяльність, результати функціонування та параметри, що з ними пов'язані	Недостатність темпів зростання обсягів капітальних інвестицій, ВВП та зниження інших показників, пов'язаних із ними	Налагодження державно-приватного партнерства, моніторинг інвестиційної привабливості та розроблення комплексу заходів щодо її підвищення, проведення антикорупційних заходів, участь у міжнародних виставках, економічних та інвестиційних форумах із залученням суб'єктів господарювання всіх форм власності
Інноваційна діяльність, результати функціонування та параметри, що з ними пов'язані	Недостатність темпів зростання витрат на інноваційну діяльність та пов'язана з цим незадовільна динаміка ВВП та інших показників	Розроблення та впровадження різних форм стимулювання для всіх суб'єктів, як юридичних осіб, так і населення, що витрачають кошти на інноваційну діяльність, впроваджують та поширюють інновації, активізація працевлаштування населення в інноваційній сфері

Джерело: складено автором



У табл. 1 наведено можливі наслідки впливу ризиків та пропозиції щодо їхнього врахування.

Нами розроблено оптимістичний та песимістичний сценарії розвитку національної економіки. Відхилення за показниками розраховано шляхом порівняння оптимістичного та песимістичного варіантів прогнозних значень показників функціонування соціально-економічної системи. Вплив ризику без упровадження драйвера управління на показники, що можуть стати імпульсами розвитку, наведено в табл. 2.

Як видно з таблиці 2, внаслідок настання ризику недоотримання інвестицій обсяг капітальних інвестицій може бути меншим за оптимістичне значення на 1376,7 млн. євро. Внаслідок настання ризику недофінансування інноваційної діяльності витрати на неї можуть бути меншими за прогнозну величину за оптимістичним варіантом на 104,4 млн грн.

Отже, дія драйверу повинна забезпечити нівелювання ризику недоотримання інвестицій та недофінансування інноваційної діяльності.

Щоби збільшити шанси на досягнення значень за оптимістичним варіантом, нами було досліджено структуру витрат на інноваційну діяльність, структуру капітальних інвестицій та розроблено пропозиції щодо їх оптимізації. Встановлено, що за останній рік аналізованого періоду за рахунок бюджетних коштів профінансовано 36,6% витрат на інноваційну діяльність, за рахунок власних коштів організацій та приватних вітчизняних замовників – 37,9%, коштів іноземних джерел – 24,4%. інших коштів – 1,1% (базова структура). Крім того, було досліджено структуру капітальних інвестицій та встановлено, що за рахунок бюджетних коштів здійснювалося 12,7% капітальних інвестицій, за рахунок власних та залучених коштів організацій та населення – 83,0%, за рахунок коштів іноземних інвесторів – 1,4%, за рахунок інших коштів – 2,9%.

Дослідження показали, що за збереження базової структури буде досягнуто найменше з можливих обсягів цих показників (песимістичне значення), що не може вважатися допустимим. Отже, виникає необхідність у побудові оптимізаційної моделі структури витрат на інновації та капітальних інвестицій.

Цільова функція цієї моделі може бути подана у вигляді:

$$П_{11} = -550478,5 + 3,070 \cdot П_{12} + 129,88 \cdot П_{15} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $П_{11}$  – величина ВВП країни;

$П_{12}$  – обсяги капітальних інвестицій;

$П_{15}$  – обсяги витрат на інноваційну діяльність

При цьому мають враховуватися певні обмеження:

$$\begin{cases} Tпр_{12}(б) \leq \max Tпр_{12}(б) \\ Tпр_{15}(б) \leq \max Tпр_{15}(б) \\ Tпр_{12}(в / з) \leq \max Tпр_{12}(в / з) \\ Tпр_{15}(в / п) \leq \max Tпр_{15}(в / п) \\ Tпр_{12}(i) \leq \max Tпр_{12}(i) \\ Tпр_{15}(i) \leq \max Tпр_{12}(i) \\ Tпр_{12}(ін) \leq \max Tпр_{12}(ін) \\ Tпр_{15}(ін) \leq \max Tпр_{15}(ін) \end{cases} \quad (2)$$

де  $Tпр_{12}(б)$ ,  $Tпр_{12}(в / з)$ ,  $Tпр_{12}(i)$ ,  $Tпр_{12}(ін)$  – темп приросту величини капітальних інвестицій з відповідного джерела коштів, пункти структури;

$Tпр_{15}(б)$ ,  $Tпр_{15}(в / п)$ ,  $Tпр_{15}(i)$ ,  $Tпр_{15}(ін)$  – темп приросту величини витрат на інноваційну діяльність з відповідного джерела коштів, пункти структури.

Розв'язавши цю оптимізаційну модель, отримаємо оптимальну структуру величини капітальних інвестицій та витрат на інноваційну діяльність за рахунок коштів, отриманих з різних джерел.

Базова та оптимальна величина витрат на інноваційну діяльність наведена в табл. 3.

Як видно з даних таблиці 3, з огляду на обмежені можливості додаткового залучення коштів на фінансування інноваційної діяльності з

Таблиця 2

### Вплив ризику на показники без дії драйвера управління

Показники	Відхилення за показниками, що можуть перетворитися в імпульси, внаслідок настання ризику
Настання ризику недоотримання інвестицій	
Капітальні інвестиції, млн. євро	-1376,7
Капітальні інвестиції на одну особу, євро	-32,6
Настання ризику недофінансування інноваційної діяльності	
Витрати на інноваційну діяльність, млн. євро	-104,4
Питомі витрати на інноваційну діяльність, євро	-2,43

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

## Обсяги витрат на інноваційну діяльність

Джерела фінансування	Базова величина витрат	Оптимальна величина витрат	Зміна витрат
Обсяг залучених ресурсів у прогнозованому періоді за рахунок			
бюджетних коштів	230,0	230,0	0,0
власних коштів організацій та приватних вітчизняних замовників	236,2	301,9	65,8
коштів іноземних джерел	152,1	190,8	38,7
інших джерел	5,0	5,0	0,0
Разом	623,2	727,7	104,5

Джерело: розраховано автором

Таблиця 4

## Структура витрат на інноваційну діяльність

Джерела фінансування	Структура базова	Структура оптимальна	Відхилення по структурі
Питома вага в структурі			
бюджетних коштів	36,9	31,6	-5,3
власних коштів організацій та приватних вітчизняних замовників	37,9	41,5	3,6
коштів іноземних джерел	24,4	26,2	1,8
інших джерел	0,8	0,7	-0,1
Разом	100,0	100,0	0

Джерело: розраховано автором

бюджету та коштів, отриманих з інших джерел, оптимальна величина витрат на інноваційну діяльність може бути досягнута за рахунок зростання порівняно з базовою величиною обсягу витрат за рахунок власних коштів організацій та вітчизняних інвесторів (на 65,8 млн євро) та за рахунок коштів іноземних джерел (на 38,7 млн євро). Більш прогресивне зростання обсягів витрат за рахунок цих джерел закономірно приведе до зміни в структурі витрат.

У табл. 4 наведено обсяги витрат на інноваційну діяльність у відсотках до загального обсягу витрат за умови базової та оптимальної структур

Таким чином, для забезпечення максимально можливого обсягу витрат на інноваційну діяльність слід стимулювати зростання обсягів фінансування за рахунок власних коштів організацій та приватних вітчизняних замовників, що приведе до зростання їхньої питомої ваги до загального обсягу з 37,9 до 41,5% поряд із зростанням обсягів коштів іноземних джерел, що приведе до зростання їхньої питомої ваги з 24,4 до 26,2%.

Для збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності необхідне здійснення державної підтримки проектів технічної допомоги на суму 38,7 млн. євро від Уряду Канади (вже зареєстрованих станом на 1 липня 2018 року),

також необхідно взяти участь у канадській програмі підтримки інноваційних проектів, спрямованих на покращення економічних можливостей жінок та найбільш уразливих верств населення через створення для них сприятливих умов для підприємницької діяльності, за якою є можливість отримання ще 30 млн. євро.

Базова та оптимальна величина капітальних інвестицій наведена в таблиці 5.

Як видно з даних таблиці, можливості додаткового залучення коштів з метою здійснення капітальних інвестицій за рахунок бюджету та коштів, отриманих з інших джерел, є обмеженими. Зважаючи на це, оптимальна величина капітальних інвестицій може бути досягнута за рахунок зростання порівняно з базовою величиною обсягу ресурсів за рахунок власних та залучених коштів організацій та населення (на 958,0 млн євро) та за рахунок коштів іноземних джерел (на 118,8 млн євро). Більш прогресивне зростання обсягів ресурсів, отриманих з цих джерел, закономірно приведе до зміни в структурі витрат.

У таблиці 6 наведено обсяги капітальних інвестицій у відсотках до загального обсягу витрат за умови базової та оптимальної структур.

Таким чином, для забезпечення максимально можливого обсягу капітальних інвестицій слід стимулювати зростання обсягів фінансу-

Таблиця 5

## Можливі обсяги капітальних інвестицій

Джерела фінансування	Базова величина витрат	Оптимальна величина витрат	Зміна витрат
Обсяг залучених ресурсів за рахунок бюджетних коштів	1494,4	1494,4	0,0
власних та залучених коштів організацій та населення	9766,4	11024,5	958,0
коштів іноземних джерел	164,7	283,5	118,8
інших джерел	341,2	341,2	0,0
Разом	11766,8	13143,6	1376,8

Джерело: розраховано автором

Таблиця 6

## Структура інвестицій за джерелами

Джерела фінансування	Структура базова	Структура оптимальна	Відхилення по структурі
Питома вага в структурі			
бюджетних коштів	12,7	11,4	-1,3
власних та залучених коштів організацій та населення	83,0	83,9	0,9
коштів іноземних джерел	1,4	2,2	0,8
інших джерел	2,9	2,6	-0,3
Разом	100	100	0

Джерело: розраховано автором

вання за рахунок власних та залучених коштів організацій та населення, що може привести до зростання їхньої питомої ваги до загально-го обсягу з 83,0 до 83,9%, поряд із зростанням обсягів інвестування за рахунок іноземних джерел, що приведе до зростання їхньої питомої ваги з 1,4 до 2,6%.

Інвестиції до прогнозованого рівня можуть бути збільшені шляхом створення спільних з іноземними інвесторами підприємств, придбання об'єктів нерухомості шляхом прямого їх одержання або у формі акцій, облігацій, інших цінних паперів. Подальші дослідження мають спрямовуватися на інвестиційну привабливість та інноваційну активність. При цьому мають розроблятися такі напрями у сфері розвитку національної економіки, які дадуть змогу нівелювати негативний вплив ризиків та позитивно вплинути на інші параметри національної економіки, а саме:

1) стимулюючі (спрямовані на посилення впливу імпульсів розвитку).

За параметром інноваційної діяльності орієнтація повинна бути на: розроблення та впровадження реформи у сфері інтелектуальної власності (створення передумов для розвитку та широкого впровадження інновацій в усіх галузях економіки та стимулювання населення вкладати кошти в інноваційні проекти, а також забезпечення подальшого переходу до цифро-

вої економіки, зокрема вдосконалення нормативно-правової та регуляторної бази у сфері інновацій, інтелектуальної власності та цифрової економіки); вдосконалення державної політики у сфері інтелектуальної власності та запровадження програм, спрямованих на стимулювання та підтримку інноваційного розвитку, удосконалення кадрової політики у сфері інноваційної діяльності (державна підтримка працевлаштування на інноваційно-активні підприємства).

За параметром інвестиційної діяльності увага повинна зосереджуватися на: розвитку промислового виробництва та залученні інвестицій; дерегуляції і розвитку підприємництва і конкуренції (створення належних умов для ведення бізнесу, обмеженого та прогнозованого регуляторного поля, забезпечення доступу до ресурсів, забезпечення модернізації виробництва та інфраструктури за рахунок залучених інвестицій);

2) допоміжні (спрямовані на покращення інших параметрів з метою підсилення впливу імпульсів).

За параметром результатів функціонування основою повинно бути: створення системи моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання (створення ефективної системи моніторингу та контролю державної допомоги суб'єктам господарювання, що сприятиме створенню рівних умов для ді-

яльності суб'єктів господарювання на товарних ринках України, запровадженню прозорого механізму витрачання ресурсів держави та місцевих ресурсів, усуненню вибірковості заходів державної підтримки окремих суб'єктів господарювання, забезпеченню обґрунтованості заходів підтримки підприємницької діяльності).

За параметром зовнішньоекономічної діяльності необхідним є: розвиток експорту та розширення зовнішньоекономічних зв'язків (забезпечення пошуку нових ринків та переорієнтації зовнішньоекономічних зв'язків України на альтернативні ринки реалізації вітчизняної продукції, розвиток експорту товарів і послуг, створення передумов для розвитку і диверсифікації експорту, включення вітчизняних підприємств у світові ланцюги доданої вартості).

За параметрами доходів населення та стану ринку праці на пильну увагу заслуговує: продуктивна зайнятість та її стимулювання, реформа ринку праці (проведення активної політики зайнятості для прискорення повернення безробітних до трудової діяльності, створення умов для зниження рівня неформальної зайнятості, підвищення рівня доходів працюючих громадян, дерегуляція відносин роботодавця та працівника).

За параметрами стану освіти, охорони здоров'я та фінансування природоохоронних заходів необхідне: грамотне та своєчасне проведення освітньої, медичної реформи, реформи у сфері охорони навколишнього середовища (створення сучасної системи освіти, здоров'я та охорони навколишнього середовища, що відповідає реаліям сьогодення з урахуванням специфіки окремих територій).

Упровадження розроблених заходів за рахунок покращення інших параметрів дасть змогу забезпечити покращення за параметрами інвестиційної, інноваційної діяльності та результатів функціонування.

**Висновки.** Таким чином, було виявлено основні ризики, пов'язані з імпульсами розвитку національної економіки країни. Встановлено, що такими ризиками є недоотримання інвестицій та недофінансування інноваційної діяльності. Розглянуто напрями управління, що передбачають застосування драйверу управління та дадуть змогу мінімізувати виявлені ризики. Виявлені напрями мають бути враховані під час розроблення стратегії розвитку національної економіки.

### Бібліографічний список:

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. Москва: Мысль, 1989. 187 с.
2. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. Москва : ИНФРА-М, 1998. 224 с.
3. Сирочук Н.А. Ризик як економічна категорія в діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2010. № 4. Т. 4. С. 54–61.
4. Гончаров Є.В. Кадрові ризики та рівень освіти: інноваційні напрями в умовах глобалізації. Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. 2008. № 628. С. 60–63.
5. Дериколенко О.М. Інноваційні ризики: сутність, класифікація Прометей. 2012. № 1(37). С. 78–81.
6. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком. Київ: КНЕУ, 2000. 292 с.
7. Донець Л.І., Шепеленко О.В., Баранцева С.М., Сергєєва О.В., Веремейчик О.Ф. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посіб. / за заг. ред. Донець Л. І. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 472 с.
8. Дуброва О.С., Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків. Київ: КНЕУ, 2005. 252 с.

### References:

1. Algin A.P. (1987) Risk i ego rol v obshchestvennoy zhizni [Risk and its role in public life], Mysl, Moscow, Russia.
2. Lapusta M.G. and Sharshukova L.G. (1998) Riski v predprinimatelskoy deyatel'nosti [Risks in business], INFRA-M, Moscow, Russia.
3. Sirochuk N.A. (2010) "Risk as an economic category in the enterprise". Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences, No. 4, Vol. 4., pp. 54–61
4. Goncharov Ye.V. (2008) "Personnel risks and education: innovative directions in the conditions of globalization". Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic": Problems of Economics and Management, No. 628, pp.60–63.
5. Derikolenko O.M. (2012) "Innovative Risks: Essence, Classification", Prometheus, No. 1 (37), pp.78–81.
6. Vitlins'kyj V.V. and Verchenko P.I. (2000) Analiz, modelyuvannya ta upravlinnya ekonomichny'm ry'zy'kom [Analysis, modeling and management of economic risk], KNEU, Kyiv, Ukraine.
7. Donecz` L.I., Shepelenko O.V., Baranceva S.M., Sergeyeva O.V. and Veremeych`k O.F. (2012) Obg`runtuvannya gospodars`ky`x rishen` ta ocinyuvannya ry`zy`kiv [Rationale for business decisions and risk assessment], Centr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.
8. Dubrova O.S. and Kly`menko S.M. (2005) Obg`runtuvannya gospodars`ky`x rishen` ta ocinka ry`zy`kiv [Rationale for business decisions and risk assessment], KNEU, Kyiv, Ukraine.

**Kononova I.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Accounting, Economics  
and Human Resources Management of Enterprise,  
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

## **MINIMIZATION OF RISKS BASED ON THE USE OF MANAGEMENT TOOLS FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY**

The article is devoted to the study of the problem of taking into account the risks that arise in the process of development of the national economy as a social and economic system. It has been established that the management of the development of the national economy is a complex process, which is carried out in conditions of uncertainty caused by the influence of many factors. Their influence should be the reason for the deviation of the actual results of development management at the state level from the expected values. To equalize the influence of risk factors, do everything to minimize it – one of the main tasks in the field of managing the development of the national economy.

The main objective of the study is to identify the main risk factors associated with the impetus for the development of the national economy and to develop the ways to minimize their impact using the appropriate type of development management drivers.

It is found that the most significant are the risks associated with impulses of development. Such impulses are an investment in fixed assets and the amount of expenses for innovation activities. The consequences of the influence of risk factors on the development of the national economy as a social and economic system are revealed.

It is identified that it is precisely to minimize risks in the field of investing and financing innovative activity to direct the action of drivers of development management, the mechanism of this influence is considered. The optimal structure of capital investments and expenses for innovation activity is determined.

**УДК 658.1:330.131.7**

**Сьомич М.І.**

кандидат наук із державного управління, доцент,  
професор кафедри підприємництва і права  
Полтавської державної аграрної академії

## **ГАРМОНІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ТА ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ**

*Досліджено аспекти гармонізації українського та європейського законодавства щодо управління земельними ресурсами. Визначено особливості формування агроекологічного іміджу України шляхом реалізації заходів національних програм розвитку аграрного сектору загалом та ефективного управління земельними ресурсами зокрема. Узагальнено особливості відповідної нормативно-правової та методичної бази для досягнення ефективного розвитку земельних відносин в аграрному секторі економіки України.*

**Ключові слова:** управління, земельні ресурси, гармонізація, нормативно-правове забезпечення, земельна політика.

*Исследованы аспекты гармонизации украинского и европейского законодательства по управлению земельными ресурсами. Определены особенности формирования агроэкологического имиджа Украины путем реализации мероприятий национальных программ развития аграрного сектора в целом и эффективного управления земельными ресурсами в частности. Обобщены особенности соответствующей нормативно-правовой и методической базы для достижения эффективного развития земельных отношений в аграрном секторе экономики Украины.*

**Ключевые слова:** управление, земельные ресурсы, гармонизация, нормативно-правовое обеспечение, земельная политика.

*The aspects of harmonization of Ukrainian and European legislation on land resources management are investigated. The peculiarities of formation of agroecological image of Ukraine through the implementation of measures of national programs of development of agrarian sector in general and effective management of land resources in particular are determined. The peculiarities of the corresponding normative-legal and methodological base for achievement of effective development of land relations in the agrarian sector of the Ukrainian economy are generalized.*

**Keywords:** management, land resources, harmonization, legal regulation, land policy.

**Постановка проблеми.** Удосконалення управління земельними ресурсами аграрного сектору економіки України за умов паритетності його економічної, соціальної та екологічної складових частин – актуальне завдання сучасної науки, що в контексті глобалізації, крім національних особливостей, має орієнтуватися на передовий світовий досвід, кон'юнктуру аграрних ринків, зокрема ринку землі. Особливого значення набуває також гармонізація українського та європейського законодавства щодо управління земельними ресурсами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розглядаючи питання нормативно-правового забезпечення, слід відмітити питання гармонізації українського та європейського законодавства. Тільки за графіком виконання зобов'язань щодо українського законодавства з нормами Європейського Союзу у сільському господарстві необхідно протягом десяти років гармонізувати 44 нормативних акти [1; 13]. Актуальність гармонізації пояснюється невизначеністю навіть національного категоріального апарату. Наприклад, жоден інвестор не дасть грошей на землю, якщо не буде чіткого розуміння предмета продажу та відповідного законодавства. Потрібно оперувати поняттям «поле», а не «пай» чи «земельна частка». Для цього необхідна процедура перетворення в поля паїв, які перебувають у власності фізичних осіб [15]. До того ж, слід визначитися щодо статусу 6,6 млн га сільськогосподарських земель, з яких 2,9 млн га – це землі запасу і резерву, 1,8 млн га – відмерлий спадок, 1,4 млн га – невитребувані паї, 550 тис. га – колишні землі колективної власності.

Слід зазначити, що, крім чинних, підготовлено низку законопроектів, зокрема «Про ри-

нок земель» [9], в якому визначено правові та економічні засади організації і функціонування ринку земель, а також порядок проведення земельних торгів, обговорення якого через складну економічну ситуацію в Україні триває.

Невирішеними також залишаються питання з формування організаційно-нормативного механізму щодо надання юридичного статусу особистим селянським господарствам. Існування їх поза ринком і поза участю в експортних операціях гальмує будь-яке прагнення збільшити зовнішньоторговельний обіг між Україною і світом та одночасно підриває позиції гарантій продовольчої безпеки країни [2, с. 84]. Цю проблему можна частково розв'язати, якщо буде дозвіл на скуповування землі сільськогосподарськими кооперативами [17, с. 16]. Крім цього, вкрай важливою залишається підтримка банківською системою дрібних і середніх господарств на селі. Значною проблемою земельних відносин залишається управління земельними ресурсами сільськогосподарського призначення приміських зон. Наприклад, якщо вартість за 1 м<sup>2</sup> у приміській зоні міста Києва коливається у межах 10–100 дол. США, а 100 м<sup>2</sup> – від 1 до 10 тис. дол. США, то санкція за перепродаж 1 га в розмірі 21 тис. грн, якщо вартість 1 га становить близько 1 млн дол. США, аж ніяк не покращить цю ситуацію. Землі, наприклад у Київській області, перепродаватимуть по 3–5 разів за рік, сплачуючи мізерні штрафи та санкціоновані платежі такого рівня [8; 17, с. 15]. Тому потрібно негайно розв'язувати цю проблему, а всі незаконні земельні угоди обов'язково необхідно анулювати.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Невизначеність націо-

нального категоріального апарату; питання з формування організаційно-нормативного механізму щодо надання юридичного статусу особистим селянським господарствам; відносини власності на землю актуалізують проблему гармонізації українського та європейського законодавства щодо управління земельними ресурсами.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження особливостей гармонізації українського та європейського законодавства щодо управління земельними ресурсами.

Методичну основу дослідження становлять логіко-діалектичний метод пізнання, методи системного, економічного, порівняльного і статистичного аналізу, метод логічного узагальнення та синтезу, синтетичних та експертних оцінок. Вони базуються на використанні методів наукової абстракції, статистичного якісного і кількісного порівняння, факторного та структурного аналізу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Слід зазначити, що вітчизняна нормативно-правова база не відповідає світовим аналогам, зокрема загальноєвропейським: вимоги вітчизняного законодавства більш лояльні та менш гнучкі. Вони дискримінують національного аграрного товаровиробника, який не в змозі задовольнити вимоги європейського ринку, водночас імпортери безперешкодно потрапляють на український ринок [2, с. 79], що також є нагальною проблемою, яку потрібно розв'язати.

В Україні законодавча база формується переважно в контексті державних стратегій і програм економічних реформ. Так, на виконання Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» діяла Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Зокрема, передбачалася підтримка великотоварного виробництва рослинницької продукції через стимулювання створення партнерських об'єднань власників земельних часток (паїв) і стимулювання ведення органічного сільськогосподарства. Крім того, в УЗР значна увага приділялася формуванню агроекологічного іміджу України. Зазначеною національною Програмою зокрема передбачалося:

– здійснити організаційно-правові та економічні заходи щодо впровадження ресурсощадних, безпечних і екологічно чистих технологій

виробництва сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки;

– упровадити механізми стимулювання екологічного розвитку сільського господарства, створити умови для відновлення родючості ґрунтів, водних та інших природних ресурсів;

– сприяти ціноутворенню з урахуванням екологічності продукції;

– створити систему постійного аудиту дотримання технолого-екологічних вимог і стандартів господарювання;

– розробити проект Національного кодексу сталого аграрного господарювання, забезпечити впровадження базових агроекологічних вимог і стандартів, контролю за їх дотриманням як умови надання товаровиробникам бюджетної підтримки;

– унормувати розвиток органічного землеробства, створити систему його сертифікації;

– сформуванню інформаційний простір для постачання на зовнішній ринок екологічно чистої сільськогосподарської продукції [7].

У програмі щодо реалізації завдання «Охорона та підвищення рівня родючості ґрунтів, екологізація сільськогосподарського виробництва» заплановано на 2008–2015 рр. на площі 39,6 тис. га створити захисні насадження та полезахисні лісові смуги; забезпечити формування національної екологічної мережі. З метою виконання завдання «Удосконалення системи моніторингу земель» заплановано на площі 39,89 млн га провести агрохімічну паспортизацію земель сільськогосподарського призначення. З метою виконання завдання «Меліорація земель» заплановано на площі 1151 тис. га провести вапнування ґрунтів. Більшість запланованих завдань так і не було виконано. Указом Президента України № 5/2015 затверджено Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [10], відповідно до якої розроблено Концепцію Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року. У Концепції зазначено про необхідність подолання неможливості використання прав на земельні ділянки в економічних відносинах; сприяння розвитку органічного виробництва. Для цього щодо земельних відносин планується:

– запобігання деградаційним процесам на землях сільськогосподарського призначення;

– упровадження системи моніторингу та контролю якості земель сільськогосподарського призначення;

– агрохімічна паспортизація;

## Держава та регіони

- розширення повноважень органів місцевого самоврядування з розпорядження земельними ділянками;
- удосконалення механізмів відповідальності та запровадження економічного стимулювання користувача (власника) землі;

– урегулювання порядку розпорядження землями колективної власності та відумерлої спадщини.

У концепції наголошується на наближенні законодавства України до вимог законодавства Європейського Союзу. При цьому нові вимоги

Таблиця 1

### Стан і способи реалізації Добровільних керівних принципів із відповідального управління та доступу до земельних, рибних і лісових ресурсів України

Назва	Суть принципу	Стан і способи реалізації в Україні
Human dignity (гідність людини)	Визнання гідності, рівних і невід'ємних прав усіх індивідів (осіб, людей)	У ст. 3 Конституції України людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю
Non-discrimination (відсутність дискримінації)	Ніхто не повинен зазнавати дискримінації відповідно до закону та політики держави	Недосконале земельне законодавство України, у яке потрібно внести зміни в питання захисту вразливих верств населення. Дискримінація за своєю суттю у земельному питанні повинна бути відсутня взагалі, в т. ч. щодо організаційно-правових форм і форм власності
Equity and justice (рівність і справедливість)	Визнання того, що для забезпечення рівності між окремими особами може знадобитися в національному контексті визнання індивідуальних відмінностей (жінки, чоловіки, вразливі верстви населення), включаючи розширення можливостей щодо користування землею	Не реалізується в Україні. Необхідно розробити законопроекти з питань розширення прав і можливостей людей щодо справедливого права володіння й доступу до земель для всіх жінок і чоловіків, молоді (насамперед тієї, що не має земельних паїв, але бажає жити і працювати в сільській місцевості) та вразливих верств населення в національному контексті та прийняти їх
Gender equality (гендерна рівноправність)	Забезпечення рівних прав жінкам і чоловікам, а саме рівних прав на володіння й доступ до земель, незалежно від їх цивільного та сімейного стану	Фактично не завжди в Україні жінки мають рівні права порівняно з чоловіками, що склалося історично. Необхідно гармонізувати згідно з європейським досвідом цей принцип
Consultation and participation (консультації та участь)	Розвиток зв'язків із власниками земельних ресурсів і створення платформ для обговорення проблем земельного законодавства з метою його удосконалення	Часто в Україні проблеми земель замовчують, кожен вирішує свої питання самостійно, тоді як можна створити безкоштовні консультаційні центри з питань земельного законодавства для громадян, чії права порушені або можуть бути порушені. Для цього запускається проект створення Центру ринкової інформаційної підтримки
Continuous improvement (постійне вдосконалення)	Розроблення країнами механізму управління землями	Необхідно удосконалити механізм моніторингу й аналізу управління земельними ресурсами
Transparency (прозорість)	Політика землекористування повинна бути чітко визначена та широко висвітлена громадськості	Розроблення наукових видань, інформаційних платформ для забезпечення повного висвітлення земельного законодавства та політики щодо використання сільськогосподарських земель у відповідних мовах і форматах, доступних для всіх, у тому числі звітування за витрати спільних коштів
Accountability (підзвітність)	Кожна окрема особа, недержавний суб'єкт господарювання чи державна установа, які займаються земельними питаннями, повинні відповідати кожен окремо за свої дії, одночасно підпорядковуючись керівництву	Проголошується в Україні, але не завжди реалізується на практиці. Діяти необхідно відповідно до принципу верховенства закону та підпорядкованості
Holistic and sustainable approach (цілісний і сталий) підхід	Визнає, що ресурси та їх використання взаємозв'язані, потрібен комплексний підхід до управління ними	Часто закони мають суперечливий характер. Необхідно забезпечити комплексний і сталий підхід до ефективного управління земельними ресурсами аграрного сектору економіки
Rule of law (верховенство закону)	Прийняття рішень відповідно до чинного законодавства, ознайомлення громадян із законами	Чиновники часто ігнорують міжнародні регламенти стосовно збереження землі. Держава повинна дотримуватися не лише національних законодавчих норм, але й міжнародних документів і регламентів

Джерело: доопрацьовано автором на основі [3, с. 105]



стратегії 2020 Спільної аграрної політики Європейського Союзу передбачають:

1) вирощування фермерами не менше трьох сільськогосподарських культур (обов'язкове дотримання трипільної сівозміни);

2) відведення 7% площ сільськогосподарських угідь під екологічно чисті сільськогосподарські культури;

3) резервацію пасовищ [2, с. 85; 11; 19], тобто орієнтацію на екологізацію сільськогосподарського виробництва, що актуально зараз для УЗР України.

Погоджуємося з аргументацією вчених, що з метою ефективного УЗР необхідно забезпечити реалізацію Добровільних керівних принципів із відповідального управління та доступу до земельних, рибних і лісових ресурсів у контексті національної продовольчої безпеки, які розроблені Міжнародною продовольчою організацією ООН та підписані Україною у 2012 р. [20].

Процес реалізації Добровільних керівних принципів відбувається на трьох рівнях: національному, регіональному та міжнародному (Комітет із питань всесвітньої продовольчої безпеки був визнаний як глобальний форум для оцінки прогресу у здійсненні Добровільних керівних принципів) [3, с. 104] (табл. 1).

Добровільні принципи мають бути еталоном у створенні системи нормативно-правового забезпечення ефективності використання земель у сільському господарстві. Дотримання їх забезпечить ефективність використання земель [3, с. 104] за умови державно-громадського контролю [5, с. 47]. Наголосимо на необхідності процесу УЗР за формулою «управління – право», а не навпаки – «право – управління». Тобто йдеться про те, що система УЗР повинна бути «замовником» права, яке дає законні підстави для реалізації земельної політики [6]. Відповідно до цієї формули для досягнення ефективного розвитку земельних відносин в аграрному секторі економіки України необхідно серед іншого передбачити створення відповідної нормативно-правової та методичної бази щодо:

– удосконалення системи УЗР, створення правових і соціально-економічних механізмів ефективної реалізації прав власності на землі сільськогосподарського призначення;

– удосконалення орендних земельних відносин у сільському господарстві через формування конкурентного середовища, усебічного захисту та гарантування прав селян-орендодавців [16, с. 23];

– проведення державної інвентаризації земель за формами власності та суб'єктами господарювання, розроблення порядку урегулювання земельних відносин щодо відумерлої спадщини та невитребуваних земельних паїв, удосконалення управління землями сільськогосподарського призначення, що перебувають у національному запасі та резервному фонді, земель за межами населених пунктів;

– законодавче врегулювання розмірів сільськогосподарських угідь, які орендуються інтегрованими аграрними структурами, зокрема агрохолдингами (на думку низки вчених, на заваді концентрації земель повинен стати Податковий кодекс України із прогресивною системою оподаткування [17, с. 16]);

– запровадження економічного механізму регулювання земельних відносин, удосконалення методики й оновлення показників нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь на новій інформаційній основі, запровадження автоматизованої системи обліку платників земельного податку та плати за оренду землі [16, с. 24];

– сприяння розвитку органічного виробництва через удосконалення нормативної бази та створення національного органу сертифікації цього виробництва;

– проведення хімічної і водної меліорації земель;

– розроблення цільової програми відтворення родючості ґрунтів і її послідовна реалізація;

– забезпечення раціонального використання земель шляхом запровадження науково обґрунтованих сівозмін, переведення малопродуктивної і деградованої ріллі в інші види сільськогосподарських угідь і під заліснення, відновлення зрощуваного землеробства в південному регіоні [14; 16, с. 25; 18]. З огляду на це розроблено План заходів із виконання Міністерством аграрної політики та продовольства України та центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовує і координує Кабінет Міністрів України через міністра аграрної політики та продовольства України, Програми діяльності Кабінету Міністрів України і Коаліційної угоди у 2015 році (табл. 2).

Для виконання зазначених завдань для завершення земельної реформи необхідно розробити і прийняти новий Земельний кодекс. Не в останню чергу це пов'язано з тим, що тіньовий оборот земель охоплює половину земельних

**Завдання, визначені в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України та Коаліційній угоді**

Завдання, визначені в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України та Коаліційній угоді	Зміст заходу
1. Завершення до 1 січня 2016 року інвентаризації та розмежування земель сільськогосподарського призначення державної, комунальної та приватної власності. Інвентаризація та розмежування земель сільськогосподарського призначення державної, комунальної та приватної власності	Організація та забезпечення проведення інвентаризації, розмежування земель сільськогосподарського призначення державної, комунальної та приватної власності
2. Посилення відповідальності сторін договору оренди землі за невиконання умов договору оренди. Законодавче закріплення мінімального строку договору оренди земель сільськогосподарського призначення, стимулювання середньострокових і довгострокових орендних відносин, зокрема розроблення та сприяння прийняттю Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про оренду землі» щодо довгострокової оренди	Розроблення проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розвитку орендних відносин на землю»
3. Вилучення із законодавства України норм, що надають можливість набувати право оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності на неконкурентних засадах	Розроблення законопроекту зі змін до Земельного кодексу України щодо прозорих механізмів набуття прав оренди землі
Завдання, визначені в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України та Коаліційній угоді	Зміст заходу
4. Законодавче врегулювання питань передачі у комунальну власність земель державної власності, розташованих за межами населених пунктів, крім тих, на яких розташовані об'єкти державної власності. Визначення правового статусу та врегулювання порядку розпорядження землями колективної власності та відумерлої спадщини. Удосконалення нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері володіння, розпорядження та використання земельних, лісових, водних та інших природних ресурсів з метою посилення захисту суспільних інтересів і забезпечення місцевим громадам доступу до них, як до активів локального розвитку	Розроблення проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування з розпорядження земельними ділянками і здійснення контролю за використанням та охороною земель»
5. Запровадження ефективних регуляторних механізмів для розвитку ринку оренди земель сільськогосподарського призначення, передбачивши можливість продажу прав оренди та їх заставу	Розроблення проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розвитку земельних орендних відносин»
6. Удосконалення орендних відносин. Сприяння згуртуванню та самоорганізації власників земельних ділянок (паїв) з метою консолідації земель для отримання більшої економічної вигоди від їх використання, закріплення права більшості орендодавців, чії земельні ділянки розміщені в єдиному масиві, на визначення єдиного орендаря	Розроблення проекту Закону України «Про зміни до деяких законодавчих актів України щодо обміну земельних ділянок, розташованих у межах одного земельного масиву (поля)»
7. Спрошення процедур реєстрації прав оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення, зокрема, шляхом стимулювання нотаріального посвідчення сторонами договору оренди земель	Розроблення законопроекту щодо надання можливості подання заявок на реєстрацію прав оренди в електронному вигляді, надання нотаріусам можливості реєстрації прав оренди земель сільськогосподарського призначення
8. Проведення в 2015 році загальнонаціональної нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та проведення її переоцінки не рідше ніж один раз на 10 років	Розроблення проекту постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення»
9. Створення сприятливого регуляторного середовища для відновлення площ зрошувальних земель, зокрема через запровадження поняття єдиного зрошувального земельного масиву, чітке законодавче закріплення прав власності та користування зрошувальними системами	Розроблення проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо використання меліорованих земель та меліоративних систем» (Земельного кодексу України; Закону України «Про меліорацію земель»; Закону України «Про трубопровідний транспорт»)

Джерело: узагальнено автором на основі [4]

відносин і більшу частину земельних платежів [12, с. 68–69; 17, с. 13].

Так, рейдерські поглинання в аграрному секторі економіки України позбавляють номі-

нальних власників можливостей укладання кредитних і страхових угод, отримання низки інших вигідних послуг. Унаслідок цього девальвується інститут економічної (майнової) відпо-

відальності. У країнах із ринковою економікою «сторонні фірми» (ті, які не мають прямого стосунку до аграрного виробництва, у тому числі й іноземні) до привласнення продуктивної землі не допускаються (їм не видають ліцензії). Наприклад, у США і Франції вони можуть вкласти кошти в аграрний бізнес, але тільки на засадах асоційованого членства без права управління.

**Висновки.** Таким чином, розгляд правового забезпечення управління земельними ресурсами сільськогосподарського призначення визначив необхідність приведення нормативно-правової бази України у відповідність до сучасних, у тому числі глобалізаційних впливів, зокрема щодо соціально-економічних механізмів ефективної реалізації прав власності на землі сільськогосподарського призначення; проведення державної інвентаризації земель за формами власності та суб'єктами господарювання; законодавчого врегулювання розмірів сільськогосподарських угідь; сприяння розвитку органічного виробництва через удосконалення нормативної бази та створення національного органу сертифікації, проведення хімічної і водної меліорації земель; розроблення цільової програми відтворення родючості ґрунтів і її послідовної реалізації; забезпечення раціонального використання земель.

#### Бібліографічний список:

- Бураковський І., Мовчан В. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. Київ: Ін-т екон. дослідж. і політичних консультацій, 2014. 140 с.
- Клименко І.В., Бургій М.Г., Ус І.В. Спільна аграрна політика ЄС: можливості та виклики для України. Київ: НІСД, 2011. 19 с.
- Хлімоненко Б. Земля без ринку: якою має бути земельна реформа в Україні. Forbes Україна. URL: <http://forbes.ua/ua/business/1393116-zemlya-bez-rinku-yakoyu-mae-buti-zemelna-reforma-v-ukrayini> (дата звернення 01.10.2018).
- Про ринок земель: Проект Закону України № 9001 / Верховна Рада України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 5.10.2018).
- Зінчук Т.О. Проблеми адаптації аграрного сектору економіки до умов Угоди про ЗВТ Україна – ЄС. Економіка АПК. 2015. № 5. С. 79–87.
- Шарий Г.І. Сучасні земельні відносини на селі. Економіка АПК. 2014. № 4. С. 12–17.
- Про затвердження Методики визначення розміру шкоди, заподіяної внаслідок самовільного зайняття земельних ділянок, використання земельних ділянок не за цільовим призначенням, зняття ґрунтового покриву (родючого шару ґрунту) без спеціального дозволу: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 лип. 2007 р. № 963 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 05.10.2018).
- Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158 / Кабінет Міністрів України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 05.10.2018).
- Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 / Президент України. Офіційний вісник Президента України. 2015. № 2. С. 14. Ст. 154.
- Проект ЄС «Комплексне використання земель євразійських степів». URL: <http://www.steppe.org.ua> (дата звернення 05.10.2018).
- EUROPE 2020: European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. European Commission. URL: [http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLETE%20EN%20BARROSO%20%20%20%20EuropeEN%20version.pdf](http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLETE%20EN%20BARROSO%20%20%20EuropeEN%20version.pdf) (дата звернення 05.10.2018).
- Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Tenure of Land, Fisheries and Forests in the Context of National Food Security. Food and agriculture organization of the United Nations. Rome: FAO. 2012. URL: [http://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/vggg\\_english.pdf](http://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/vggg_english.pdf) (дата звернення 02.10.2018).
- Лазеба Є.С. Шляхи забезпечення ефективного використання земель у сільськогосподарському виробництві. Економіка АПК. 2014. № 8. С. 101–107.
- Петриченко В.Ф., Безуглий М.Д., Жук В.М., Іващенко О.О. Нова стратегія виробництва зернових та олійних культур в Україні. К.: Агр. наука, 2012. 48 с.
- Песчанська І.М. Розвиток земельного менеджменту в системі управління земельними ресурсами: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.08.01 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища»; Держ. п-во «Голов. НД та проект. ін-т землеустрою». Київ, 2004. 20 с.
- Ходаківська О.В. Розвиток земельних відносин в аграрному секторі України. Київ: ННЦ ІАЕ, 2015. 26 с.
- Федоров М.М., Ходаківська О.В., Корчинська С.Г. Розвиток органічного виробництва. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. 146 с.
- Шикуча М.К. Відтворення родючості ґрунтів у ґрунтозахисному землеробстві. Київ: Оранта, 1998. 690 с.

19. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua> (дата звернення 03.10.2018).
20. Сірко А.В., Найдіш Н.М. Формування ринку землі в Україні: інституційні бар'єри та їх усунення. Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. 2013. № 1 (20). С. 65–70.

### References:

1. Burakovskiy, I., Movchan, V. (2014), *Ekonomichna skladova Uhody pro Asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS: naslidky dla biznesu, naselennia ta derzhavnoho upravlinnia* [The economic component of the Association Agreement between Ukraine and the EU: effects on business, population and public administration], *In-t ekon. doslidzh. i politychnykh konsultatsii*. Kyiv, Ukraine.
2. Klymenko, I.V., Buhrii, M.H., Us, I.V. (2011), *Spilna aharna polityka Yevropeiskoho Soiuzu: mozhyvosti ta vyklyky dla Ukrainy* [The Common Agricultural Policy of the European Union: the opportunities and challenges for Ukraine], NISD, Kyiv, Ukraine.
3. Khlimonenko, B. (2015), «Land without market: what the land reform in Ukraine should be». *Forbes Ukraine*. [Online], available at: <http://forbes.ua/ua/business/1393116-zemlya-bez-rinku-yakoyu-mae-but-i-zemelna-reforma-v-ukrayini> (Accessed 1 october 2018).
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2011), *The Project Law of Ukraine «Concerning market for land»*, available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (Accessed 5 october 2018).
5. Zinchuk, T.O. (2015), «The problems of adaptation of the agricultural sector of economics to the conditions. Ukraine-EU Free Trade Agreement», *The Economy of Agro-Industrial Complex*, no. 5, pp. 79–87.
6. Sharyi, H.I. (2014), «Modern land relations in the countryside (in rural regions)». *The Economy of Agro-Industrial Complex*, no 4. pp. 12–17.
7. Cabinet of Ministers of Ukraine (2007), «Concerning Approval of the Methodology for determining the amount of damages, caused as a result of unauthorized occupation of land property, the use of land for purposes other than intended, stripping out the ground coating (the fertile soil layer) without express permission», available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (Accessed 5 october 2018).
8. Cabinet of Ministers of Ukraine (2007), «On Approval of the State Target Program for the Development of the Ukrainian Village for the Period until 2015», available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (Accessed 5 october 2018).
9. Prezident of Ukraine (2015), «Concerning Sustainable Development Strategy for Ukraine – 2020», available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (Accessed 1 october 2018).
10. Project EU (2018), «Sustainable integrated land use of the Eurasian steppes», available at: <http://www.steppe.org.ua> (Accessed 5 october 2018).
11. Official site of European Commission (2010), «EUROPE 2020: European strategy for smart, sustainable and inclusive growth», available at: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf> (Accessed 5 october 2018).
12. Official site of Food and agriculture organization of the United Nations (2012), «Voluntary Guidelines on the Responsible Governance of Tenure of Land, Fisheries and Forests in the Context of National Food Security», available at [http://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/vggt\\_english.pdf](http://www.uneca.org/sites/default/files/PublicationFiles/vggt_english.pdf) (Accessed 2 october 2018).
13. Lazeba, Ye.S. (2014), «Means of providing the effective land use in agricultural industry», *The Economy of Agro-Industrial Complex*, no. 8, pp. 101–107.
14. Petrychenko, V.F., Bezuhlyi, M.D., Zhuk, V.M., Ivashchenko, O.O. (2012), *Nova stratehiia vyrobnytstva zernovykh ta oliinykh kultur v Ukraini* [A new strategy for the grain and oil crop production in Ukraine], *Ahrar. nauka*, Kyiv, Ukraine.
15. Peschanska, I.M. (2004), «Development of Land Management in the Land Resources Managerial System», Ph.D. Thesis, *Economics of Nature Use and Environmental Protection Economics*, the government enterprise, *The Main Scientific-Research and Design Inst. of Land Use Plan. and Control*, Kyiv, Ukraine.
16. Khodakivska, O.V. (2015), *Rozvytok zemelnykh vidnosyn v aharnomu sektori Ukrainy* [Development of land relations in the agricultural sector of Ukraine], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.
17. Fedorov, M.M., Khodakivska, O.V., Korchynska, S.H. (2011), *Rozvytok orhanichnoho vyrobnytstva* [Development of organic production], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.
18. Shykula, M.K. (1998), *Vidtvorennia rodiuchosti gruntiv u gruntozakhysnomu zemlerobstvi* [Soil fertility recovery in conservation farming], Oranta, Kyiv, Ukraine.
19. Official site of Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine (2018), available at: <http://minagro.gov.ua> (Accessed 3 october 2018).
20. Sirko, A.V., Naidysh, N.M. (2013), «Formation of the land market in Ukraine: institutional barriers and their elimination». *Bulletin of the Kiev Institute of Business and Technology*, no. 1 (20), pp. 65–70.

**Somych M.I.**

Candidate of Public Administration, Associate Professor,  
Professor at Department of Business and Law,  
Poltava State Agrarian Academy

## **HARMONIZATION OF UKRAINIAN AND EUROPEAN LAND RESOURCES MANAGEMENT LEGISLATION**

This article deals with the main topical issues of harmonization of Ukrainian and European legislation concerning land resources management in Ukraine's agricultural economic realm. Peculiarities of the formation of the national categorical apparatus and the current status of agricultural lands have been determined in this scientific paper. The influence of national strategies and economic reform programs on the legislative framework has been investigated in this academic paper. The article offers the criterion support of large-scale crop production through the stimulation of the creation of partner associations of landholders (land-share owners) and the promotion of running organic agriculture. The question of the necessity of forming a positive agro-ecological image of Ukraine has been researched. The possibilities of using the Voluntary Guidelines on responsible management and access to land, fish, and forest resources in the context of national food security have also been considered in this scientific treatise. The necessity of working-out and adoption of new Land Code for the consummation of land reform as a means of the fight against shadow land turnover has been determined. It is noted that hostile (raider) takeovers in the agricultural sector of Ukraine's economy deprive figurehead (nominal) owners of the opportunity to contract loans and make insuring agreements, to make use of a number of other profitable services, resulting in devaluation of the institute of economic (property) responsibility. Consideration of the legal groundwork for agricultural land management has determined the necessity of bringing Ukraine's legal and regulatory setting into line with modern, including globalization influences, in particular, with socio-economic mechanisms for the effective exercise of property rights of ownership of agricultural lands; drawing up state land inventory by forms of ownership and economic entities; legislative regulation of agricultural land sizes; assistance in the development of organic production through the improvement of the regulatory structure and the creation of the national certifying organ, conducting chemical and water land reclamation; the development of a targeted program for the soil fertility recovery and its consistent implementation; ensuring the rational land use.

**Трохимець О.І.**

доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри національної економіки,  
маркетингу та міжнародних економічних відносин  
Класичного приватного університету

**Шелеметьєва Т.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародного туризму  
Запорізького національного технічного університету

## ПРАКТИКА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

*У статті досліджено практику стратегічного планування розвитку туризму в Україні. Окреслено, що підсумком стратегічного планування і головним інструментом стратегічного управління в туризмі є документи стратегічного характеру: концепції, плани, програми. Зазначено, що сьогодні для вітчизняної практики стратегічного планування характерне розроблення загальнодержавних стратегій та регіональних стратегій розвитку.*

**Ключові слова:** стратегічне планування, стратегічне управління, управління розвитком, туризм, практика, стратегія, концепція, план.

*В статье исследована практика стратегического планирования развития туризма в Украине. Определено, что итогом стратегического планирования и главным инструментом стратегического управления в туризме являются документы стратегического характера: концепции, планы, программы. Отмечено, что сегодня для отечественной практики стратегического планирования характерна разработка общегосударственных стратегий и региональных стратегий развития.*

**Ключевые слова:** стратегическое планирование, стратегическое управление, управление развитием, туризм, практика, стратегия, концепция, план.

*The article explores the practice of strategic planning of tourism development in Ukraine. It is stated that strategic planning and the main tool of strategic tourism management are strategic documents: concepts, plans, programs. It is noted that today for the national practice of strategic planning characterized by the development of national strategies and regional development strategies.*

**Keywords:** Strategic planning, strategic management, development management, tourism, practice, strategy, concept, plan.

**Постановка проблеми.** Трансформаційні перетворення в Україні висувають нові вимоги до стратегій розвитку і механізмів управління та регулювання. Сьогодні створення високоєфективної і конкурентоспроможної туристичної галузі є перспективним напрямом розвитку національної економіки. Важливе місце в сучасних умовах для кожної галузі займає не тільки забезпечення ресурсами, які необхідні для досягнення поставлених цілей, але й стратегічний розвиток на перспективу, без якого неможливе ефективно функціонування в ринковому конкурентному середовищі.

Туризм сприяє збереженню і розвитку культурного потенціалу, веде до гармонізації від-

носин між різними країнами і народами, збереження екологічно безпечного довкілля. Крім того, туризм є одним із чинників реалізації зовнішньої політики держави. У сучасних умовах глобалізації економіки України туристична галузь потребує стратегічного розвитку і розроблення універсальної схеми формування стратегії розвитку туризму на засадах стратегічного планування.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теорія стратегічного планування та управління посідає важливе місце в сучасній науковій думці. Питання, пов'язані з визначенням та формуванням стратегії розвитку туристичної галузі (регіонів) та окремих суб'єктів туристичної діяльності,

знайшли відображення в працях вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких: Н. Алексєєва, М. Борушак, Д. Басюк, Л. Баумгартен, С. Білоус, Г. Горіна, В. Квартальнов, Н. Корж, М. Мальська, М. Моїсєєва, Л. Погребняк, О. Савіцька, Н. Савіцька, Т. Ткаченко, О. Шершньова та ін.

**Формулювання цілей статті.** Дослідити практику стратегічного планування в системі управління розвитком туризму в Україні, враховуючи регіональну специфіку розвитку суб'єктів туристичного бізнесу.

**Виклад основного матеріалу.** Теорія стратегічного планування і управління на сучасному етапі розвитку економіки досить глибоко розроблена для первинної ланки – туристичного підприємства. Питання стратегічного розвитку дестинацій як специфічних інституційних одиниць та об'єктів управління в туристичному бізнесі розглянуті недостатньо через відсутність теоретичних і методичних підходів.

Основними перевагами стратегічного планування та управління для суб'єктів туристичного бізнесу є те, що стратегія: дає змогу визначити основні напрями та шляхи досягнення цілей щодо активізації розвитку і забезпечення виживання в довгостроковій перспективі, концентруючи зусилля на очевидних пріоритетах; є способом встановлення взаємодії з зовнішнім середовищем.

Стратегія розвитку туристичних регіонів повинна бути інструментом зовнішньої і внутрішньої промоції регіону, який би демонстрував перспективи регіону; організації майбутньої діяльності регіональних органів влади, забезпечення інтеграції, всесторонності та єдності політики органів регіональної влади [1, с. 3].

Основою будь-якого плану розвитку туризму в регіоні є його базова стратегія. Стратегія являє собою узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів [2].

Обґрунтування розроблення регіональних стратегій повинно максимально враховувати регіональну специфіку розвитку суб'єктів туристичного бізнесу, наявний туристичний потенціал території, дотримання відповідності стратегічних перспектив розвитку інших (суміжних до туризму) видів економічної діяльності. Теоретичним базисом формування стратегії розвитку туристичних регіонів повинні бути комплексні теоретико-методологічні дослідження з детальним аналізом на основі даних офіційної статистики та якісно проведених соціологічних

досліджень туристичного бізнесу. Необхідно постійно шукати і зміцнювати переваги свого регіону, розуміти, які функції області можуть і повинні розвиватися, що гальмує просування туристичного продукту та як усунути перешкоди. Ефективність стратегії залежить від того, наскільки правильно буде організований процес її розроблення, реалізації, контролю за її виконанням [3, с. 72].

Стратегічні плани сталого розвитку туризму в країні повинні реалізуватися суб'єктами господарської діяльності, тому їх стратегічний вибір є головним складником ефективного розвитку всієї економіки.

Як зазначають О.П. Савіцька, Н.В. Савіцька, «міжнародні стратегії розвитку туристичної індустрії спрямовані на захист культурно-історичної спадщини, боротьбу з бідністю, наслідками змін клімату, попередження подальших кліматичних змін та деградації довкілля, зменшення негативного впливу на довкілля» [3, с. 73].

Стратегічне планування – особливий вид управлінської діяльності, що полягає в розробленні стратегічних рішень, які передбачають постановку цілей і стратегій розвитку територій на довгострокову перспективу, реалізація яких забезпечує ефективне функціонування економіки та швидку адаптацію до змін умов зовнішнього середовища. Суб'єктом стратегічного планування розвитку туризму є державні, регіональні та муніципальні органи управління туризмом, а також керівні структури підприємств туризму. Об'єктом стратегічного планування виступають вся інфраструктура туризму, а також соціально-економічні процеси, що протікають в системі туризму. Стратегічне планування в туризмі базується, з одного боку, на цілях і завданнях, поставлених у процесі розроблення стратегії, а з іншого боку – на прогнозах у різних напрямках туристичної діяльності, а також різних сфер суспільного розвитку (економіка, наука, техніка і технологія, демографія, екологія тощо). Тобто стратегічне планування розвитку туризму в регіоні – це процес моделювання ефективної діяльності підприємств туризму на певний період функціонування зі встановленням цілей розвитку туризму в регіоні та їх змін в умовах невизначеності ринкового середовища, а також визначення способу реалізації цих цілей і завдань відповідно до ресурсних можливостей регіону [2].

На думку Н.В. Корж, Д.І. Басюк, «стратегічне планування передбачає системне визначення

чітких цілей і завдань, які взаємопов'язані між собою і взаємоузгоджені із наявним обсягом ресурсного потенціалу» [4, с. 124].

Завданнями розроблення стратегії розвитку туризму зазвичай є:

- задоволення потреб туристів;
- створення сучасного вискоєфективного і конкурентоспроможного туристського комплексу;
- створення сприятливих умов для кооперації туристських, банківських структур, транспортних компаній, готельних компаній тощо;
- забезпечення розвитку окремих видів туризму (соціального, яхтового, лікувально-оздоровчого тощо);
- підвищення привабливості регіону тощо [2].

У вітчизняній науці є кілька думок щодо етапів стратегічного планування в туризмі. Так, В.Ф. Семенов, В.Г. Герасименко, Г.П. Горбань, Л.М. Богадьорова відзначають, що у процесі розроблення стратегічного плану виконуються такі етапи:

- аналіз (діагностика стану регіону (зони відпочинку), вивчення зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають розвиток, SWOT-аналіз);
- цілепокладання (визначення та затвердження головної мети, основних стратегічних напрямів, цілей);
- планування (формування приватних стратегій досягнення цілей за кожним напрямом і відбір заходів, розподіл відповідальності за реалізацію плану) [2].

На відміну від них, Н.В. Корж, Д.І. Басюк виділяють такі основні етапи стратегічного планування:

- концептуальний (включає базовий аналіз соціально-економічного та туристичного потенціалу; SWOT-аналіз та розроблення стратегічного бачення);
- планувальний (формулювання стратегічних та оперативних цілей, календарне планування, визначення відповідальних та зацікавлених сторін, управління впровадженням);
- моніторинговий – реалізація стратегії та моніторинг її виконання [4, с. 125].

Водночас ці погляди мають тільки різну назву, але однакову наповнюваність.

Підсумком стратегічного планування і головним інструментом стратегічного управління є документи стратегічного характеру: концепції, плани, програми. Концепція – генеральний задум (система поглядів), що визначає стратегію дій під час здійснення реформ, проектів, планів, програм. План – модель планованого

майбутнього стану економічної системи загалом, господарства країни, регіонів, галузей, підприємств, компаній. Програма – сукупність взаємопов'язаних заходів, план дій, спрямованих на досягнення єдиної мети, вирішення однієї проблеми [2].

Сьогодні для вітчизняної практики стратегічного планування характерне розроблення загальнодержавних стратегій та регіональних стратегій розвитку. В Україні було розроблено низку стратегій національного рівня, а саме: «Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки», «Стратегія економічного та соціального розвитку України до 2011 року», «Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції», «Стратегія комунікації у сфері європейської інтеграції на 2018–2021 роки», «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020».

Перший програмний документ стосовно розвитку туризму – Указ Президента України «Про основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року» було розроблено у 1999 році. Його ціллю було створення сприятливого організаційно-правового й економічного середовища для розвитку молодшої туристичної галузі України, формування конкурентоспроможного на світовому ринку вітчизняного туристичного продукту на основі ефективного використання природного та історико-культурного потенціалу країни, забезпечення її соціально-економічних інтересів і екологічної безпеки [4, с. 126].

У 2013 році була схвалена Державна цільова програма розвитку туризму та курортів на період до 2022 року, в якій передбачалося створення умов для збільшення потоку туристів, створення конкурентоспроможної розвинутої туристичної інфраструктури шляхом раціонального використання туристичних ресурсів, що сприятиме збільшенню обсягу надходжень до бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності. Ця програма передбачала розвиток туризму та курортів на умовах державно-приватного партнерства, забезпечення раціонального використання, охорони та відтворення туристичних ресурсів, детінізацію туристичної діяльності, збалансування державних та приватних інтересів у сфері туризму та курортів, збереження та ефективного використання природних територій курортів і природних лікувальних ресурсів, забезпечення доступності та прозорості інформації про туристичні ре-



сурси і суб'єктів туристичної діяльності. Однак за політичних змін в Україні в 2013–2015 роках дію програми було припинено.

16 березня 2017 року Кабінет Міністрів України ухвалив «Стратегію розвитку туризму та курортів до 2026 року», яку підготувало Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Документ розроблено з метою створення умов для забезпечення прискореного розвитку сфери туризму і курортів, перетворення її у високоефективну, інтегровану у світовий ринок галузь. Запровадження Стратегії передбачається за напрямками, серед яких: забезпечення безпеки туристів та захист їх законних прав та інтересів, імплементація законодавства ЄС у сфері туризму, забезпечення комплексного розвитку територій, зокрема створення сприятливих умов для залучення інвестицій у розбудову туристичної інфраструктури, удосконалення системи професійної підготовки фахівців сфери туризму, формування та просування позитивного іміджу України, як країни, привабливої для туризму.

Стратегія передбачає, що до 2026 року в Україні:

- кількість іноземних туристів збільшиться у 2,5 раза;
- кількість внутрішніх туристів збільшиться в 5 разів;
- кількість робочих місць у сфері туризму збільшиться в 5 разів;
- наповнення бюджетів усіх рівнів від провадження туристичної діяльності збільшиться в 10 разів;
- кількість суб'єктів туристичної діяльності зросте в 5 разів;
- туристи витратять під час подорожей в Україні до 80 млрд грн;
- буде створено позитивний імідж України як країни, привабливої для туризму [5].

Практика створення стратегій розвитку також присутня і на регіональному рівні. Вже розроблено стратегії розвитку практично усіх областей України. Підхід до стратегічного планування у більшості областей України є здебільшого формальний, проте це свідчить про наявність європейського підходу до розвитку регіонів. Відповідні стратегії економічного та соціального, регіонального розвитку, розроблені сьогодні у Львівській, Івано-Франківській, Рівненській, Чернігівській, Вінницькій, Хмельницькій, Сумській, Одеській, Запорізькій, Дніпропетровській та інших областях України, демонструють чіткий методичний підхід, визначений у докумен-

ті «Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку».

Водночас чимало регіонів України в стратегії свого розвитку вже тривалий час віддають чіткі пріоритети розвитку туризму.

Лідером у реалізації стратегічного планування в розвитку туризму є м. Львів. Починаючи з 2006 року у Львові почали активно працювати над виробленням стратегії – курсу, яким потрібно слідувати для розвитку міста як туристичного, культурного, економічно розвиненого та комфортного для життя. Приймаючи «Комплексну стратегію розвитку міста 2012–2025» було використано закордонний, вітчизняний досвід та досвід, здобутий під час створення таких документів, як: «Стратегія підвищення конкурентоспроможності міста Львова до 2015 року»; «Інтегрована концепція розвитку центральної частини міста»; «План сталого енергетичного розвитку м. Львова до 2020 року»; «Генеральний план Львова до 2025 року».

Інтегрована концепція розвитку центральної частини міста Львова, що спрямована на розвиток центральної частини Львова, охоплює такі аспекти, як: збереження архітектурної та культурної спадщини, покращення якості громадського простору, вдосконалення системи транспорту, розвиток роздрібною торгівлі та ремесел, розвиток культури та туризму, розвиток соціального складника та освіти, модернізація управління містом. Стратегія має на меті підвищення рівня конкурентоспроможності економіки міста Львова завдяки розвитку двох пріоритетних економічних кластерів: туризму та бізнес-послуг [1].

Для Стратегії розвитку туризму міста Львова були визначені такі стратегічні та оперативні цілі:

- економічне зростання через розвиток кластерів;
- розвиток кваліфікованих людських ресурсів;
- створення Агентства з питань сприяння інвестиціям;
- прозора система управління;
- допоміжна інфраструктура.

Хоча з початку реалізації проекту пройшло декілька років, уже сьогодні можна говорити про успіх. По-перше, вдалося створити майданчик для дискусій та обговорень важливих для міста питань, а також ефективний канал для діалогу бізнесу та влади. По-друге, вдалося реалізувати низку конкретних ініціатив: запущено веб-сайт з оглядом інвестиційних можливостей міста, створено Центр розвитку туризму при

міськраді, створено асоціацію учасників кластера ІТ та бізнес-послуг, реалізується програма підвищення якості англійської мови в ключових університетах Львова [4, с. 130].

Зазначимо, що усі стратегії тісно переплітаються між собою і доповнюють одна одну.

Інші обласні туристичні центри України також досить ефективно рухаються у процесі стратегічного розвитку. Так, Запорізькою міською радою в 2013 році було схвалено «Стратегію розвитку туризму у місті Запоріжжі на 2014–2018 рр.». Стратегія розвитку туризму – це проект, який може об'єднати жителів міста і вивести Запоріжжя до групи лідерів на ринку туристичних послуг серед інших міст та регіонів України.

Місто Запоріжжя має значний туристичний потенціал, зумовлений географічним розташуванням, особливостями історичного розвитку, національно-культурним різноманіттям, специфічною архітектурою міста, природними об'єктами, наявністю потенційно брендів туристичних продуктів, унікальним поєднанням у межах міста урбанізованих та індустріалізованих майданчиків із заповідними територіями [5].

За результатами експертних опитувань (щорічні рейтинги міст від журналу «Фокус» та інші джерела), Запоріжжя отримує вищі оцінки щодо туристичної привабливості, ніж більшість обласних центрів Південно-Східної та Центральної України, серед яких Дніпро, Полтава, Харків. Сучасний стан розвитку туристичного бізнесу в м. Запоріжжі, яке буде приймати у 2020 році не менше 1 млн. туристів на рік, підтверджує ефективність стратегічного плану розвитку (рис. 1).

Пріоритетними напрямками розвитку туристичної галузі Запоріжжя у довгостроковій стратегічній перспективі визначаються:

- пізнавальний туризм, основою якого є історична унікальність розвитку та етнокультурна багатоманітність Запоріжжя;

- подієвий туризм, що передбачає організацію та проведення щорічно кількох заходів національного і міжнародного рівнів розважального та спортивного спрямування;

- промисловий (індустріальний) туризм, орієнтований на ефективне використання специфічної індустріальної спадщини Запоріжжя, а також на

- галузі промисловості, що історично сформувались як основа сучасної економіки міста;

- діловий туризм, який дає можливість пропонувати комплексні інноваційні туристичні продукти, зокрема, у сфері новітніх технологій,

інших передових галузях виробництва товарів і послуг, науково-дослідницькій діяльності.

До основних проблем забезпечення стратегічного планування розвитку туризму відносяться:

- проблема науково-методичного забезпечення, яка пов'язана насамперед із відсутністю методичних рекомендацій з розроблення і реалізації концепцій розвитку туризму в регіонах;

- проблеми організаційного, інформаційно-технічного та фінансового характеру у сфері інформаційного забезпечення процесу стратегічного регіонального планування розвитку туризму;

- недостатній професіоналізм кадрів регіонального управління туризмом, що зумовлює проблему неготовності значної частини управлінців вирішувати нові й досить складні завдання, пов'язані з проведенням відповідних прогностико-аналітичних робіт у сфері стратегічного планування розвитку туризму в регіонах;

- проблема створення цілісних наукових основ стратегічного планування розвитку туризму як системи теоретичних, методологічних і методичних положень, які розкривають сутність, принципи, цілі, завдання та організацію стратегічного регіонального планування туризму, порядок формування стратегій і механізм їх реалізації;

- проблема дослідження, аналізу й оцінки величини регіонального туристського потенціалу та ефективності його використання;

- проблема відповідності системи управління стратегічним розвитком туризму колу розв'язуваних проблем;

- проблеми бізнес-планування – практично відсутні рекомендації регіональним органам управління туризмом з організації розроблення бізнес-плану регіонального проекту розвитку туризму.

**Висновки.** Таким чином, аналіз практики стратегічного планування в туризмі зазначив, що сьогодні розроблено стратегії розвитку туризму практично усіх областей України. Вони всі спрямовані на розв'язання істотних проблем розвитку туризму і діяльності курортів на території області, покращення туристичної привабливості регіону на міжнародному туристичному ринку, підвищення ефективності заходів, спрямованих на збільшення туристичних потоків та ін. Відзначено, що на всіх етапах стратегічного планування необхідний збір селективної інформації, формування банків даних, що дає змогу виділити загальний масив даних і таким

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ МІСТА ЗАПОРІЖЖЯ

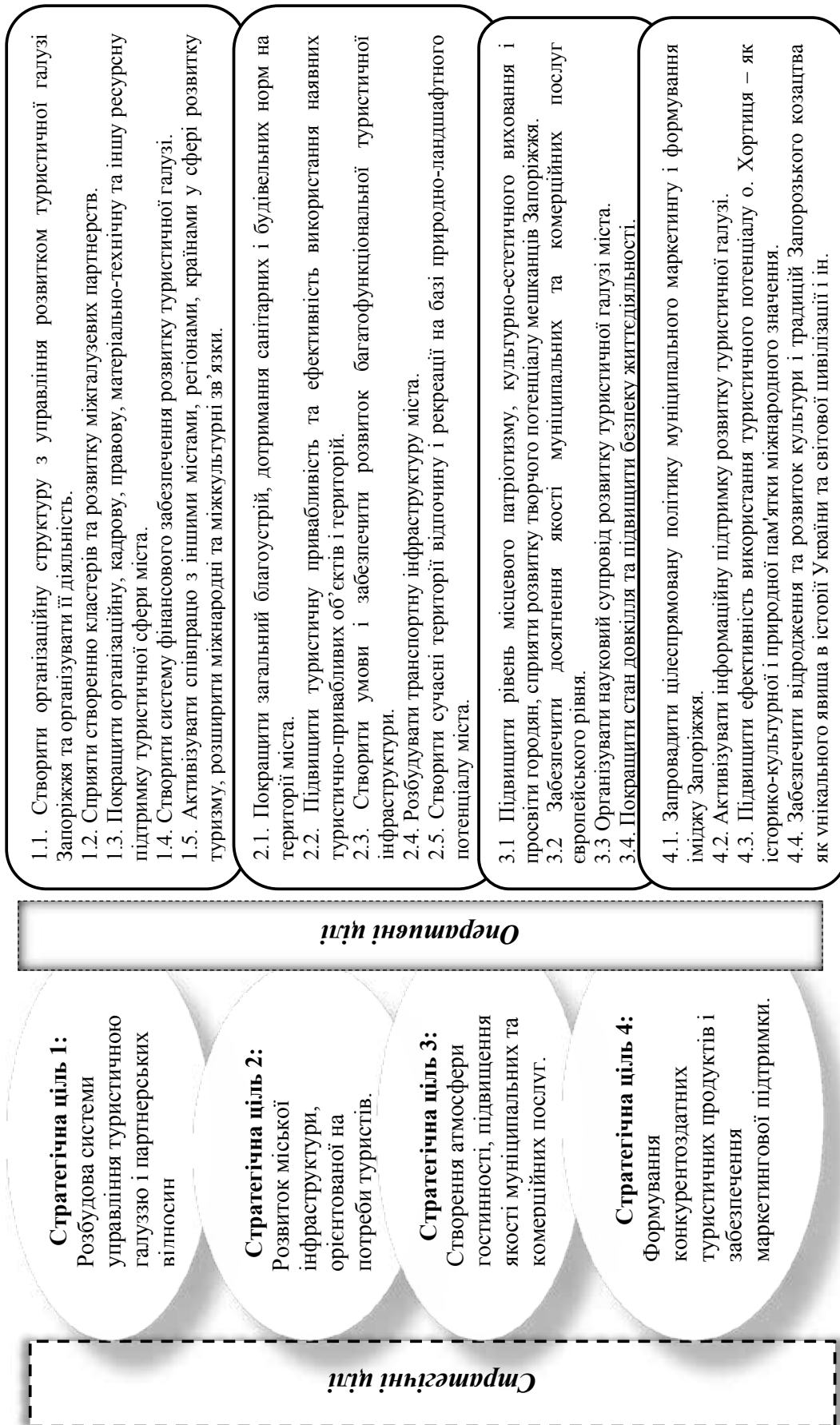


Рис. 1. Стратегічні та оперативні цілі розвитку туризму міста Запоріжжя

Джерело: розроблено автором за даними [5]

чином формувати альтернативи розвитку туризму в регіоні.

Тільки ефективна взаємодія влади, бізнесу і громади, активна участь наукової, туристичної, спортивної та екологічної громадськості міста, молоді, представників бізнесу та інших зацікавлених сторін в розробленні й реалізації стратегії допоможе правильно розставити пріоритети, підвищить якість і актуальність управлінських рішень. Важливим аспектом у виробленні стратегії розвитку туризму в регіоні може стати високий коефіцієнт присутності громадської думки, яка повинна бути ключовою під час формування стратегічного бачення, місії, стратегічних і операційних цілей.

### Бібліографічний список:

1. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року. URL: <http://www.loda.gov.ua/ua/priorities/strategy> (дата звернення: 30.09.2018).
2. Семенов В.Ф., Герасименко В.Г., Горбань Г.П., Богадьорова Л.М. Управління регіональним розвитком туризму: навч. посібник. Одеса: Одеський державний економічний університет, 2011. 225 с. URL: [http://tourlib.net/books\\_ukr/semenov.htm](http://tourlib.net/books_ukr/semenov.htm) (дата звернення: 29.09.2018).
3. Савіцька О.П., Савіцька Н.В. Стратегія розвитку туристичної індустрії в Україні: регіональні аспекти. URL: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/VNULPP\\_2013\\_754\\_12.pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/VNULPP_2013_754_12.pdf) (дата звернення: 30.09.2018).
4. Корж Н.В., Басюк Д.І. Управління туристичними дестинаціями: підручник. Вінниця: «ПП«ТД Едельвейс і К», 2017. 322 с. URL: <http://www.oridu.odessa.ua/7/7/metoduchni-rek/t/04.pdf> (дата звернення: 12.09.2018).
5. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249826501> (дата звернення: 19.09.2018).
6. Алексєєва Н.Ф., Сакун Л.М. Регіональні аспекти стратегії розвитку туристичної індустрії. Економіка. Управління. Інновації. 2012. № 2 (8). URL: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/alekseeva.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/alekseeva.htm) (дата звернення: 19.09.2018).
7. Баумгартен Л.В. Стратегический менеджмент в туризме: учеб. пособие для вузов. Москва: Издательский центр «Академия», 2007. 352 с.
8. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2006. 288 с.
9. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме. Москва: Финансы и статистика, 1999. 496 с.
10. Лисенко В.Ю., Пічкур Н.В. Стратегія розвитку туризму у місті Запоріжжі на 2014-2018 рр. (проект). Запоріжжя, 2013 р. 93 с.
11. Мілашовська О. Регіональна політика соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів: монографія. Ужгород: Карпати, 2008. 512 с.
12. Моисеева М.К. Стратегическое управление туристской фирмой. Москва: Финансы и статистика, 2007. 230 с.
13. Савіцька О.П., Савіцька Н.В., Погребняк Л.В. Еко-туризм як важлива складова стратегії сталого розвитку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 15. С. 122–128.
14. Ткаченко Т.І., Мельниченко С.В., Бойко М.Г. Стратегічний розвиток туристичного бізнесу: монографія / за заг. ред. А.А. Мазараки. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 596 с.
15. Шершньова О.В. Методичні засади побудови Стратегії розвитку туризму в малих містах Рівненщини. Університетські наукові записки. 2008. № 3 (II). С. 271–272.

### References:

1. Strategy of Lviv Oblast Development till 2015. available at: [www.loda.gov.ua/ua/priorities/strategy](http://www.loda.gov.ua/ua/priorities/strategy) (Accessed 30 September 2018).
2. Semenov V.F., Herasymenko V.H., Horban H.P., Bohadorova L.M. (2011) Upravlinnia rehionalnym rozvytkom turyzmu [Management of regional tourism development] navch. posibnyk, Odesa, Odeskyi derzhavnyi ekonomichnyi universytet, Ukraine.
3. Savitska O.P., Savitska N.V. Stratehiia rozvytku turystychnoi industrii v Ukraini: rehionalni aspekty [Strategy for the development of the tourism industry in Ukraine: regional aspects], available at: [file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/VNULPP\\_2013\\_754\\_12.pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/VNULPP_2013_754_12.pdf) (Accessed 30 September 2018).
4. Korzh N.V., Basiuk D.I. (2017) Upravlinnia turystychnymy destynatsiiamy [Management of tourist destinations], Vinnytsia, "PP"TD Edelweis i K", available at: <http://www.oridu.odessa.ua/7/7/metoduchni-rek/t/04.pdf> (Accessed 12 September 2018).
5. On approval of the Tourism Development and Resorts Strategy for the period up to 2026, available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249826501> (19.09.2018).
6. Aleksieieva N.F., Sakun L.M. (2012) "Regional aspects of the tourism industry development strategy", Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii, available at: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/alekseeva.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/alekseeva.htm) (Accessed 19 September 2018).
7. Baumharten L.V. (2007) Stratehichesky menedzhment v turyzme [Strategic management in tourism]

- in tourism], ucheb. posobyе dlia vuzov, Moskva, Yzdatelskyi tsentr "Akademyia".
8. Borushchak M. (2006) Problemy formuvannia stratehii rozvytku turystychnykh rehioniv [Problems of development strategy of tourist regions]: monohrafiia, Lviv, IRD NAN Ukrainy.
  9. Kwartal'nov V.A. (1999) Strategicheskij menedzhment v turizme [Strategic Tourism Management], Moskva, Finansy i statistika.
  10. Lysenko V.Yu., Pichkur N.V. (2013) Stratehiia rozvytku turizmu u misti Zaporizhzhia na 2014-2018 rr. (proekt) [Strategy for tourism development in the city of Zaporizhzhia for 2014–2018 (project)], Zaporizhzhia, Ukrainy.
  11. Milashovska O. (2008) Rehionalna polityka sotsialno-ekonomichnoho rozvytku prykordonykh rehioniv: monohrafiia [Regional policy of social and economic development of the border regions], Uzhhorod, Karpaty, Ukrainy.
  12. Moiseeva M.K. (2007) Strategicheskoe upravlenie turistskoj firmoj [Strategic management of a travel company.], Moskva, Finansy i statistika.
  13. Savitska O.P., Savitska N.V., Pohrebniak L.V. (2017) "Ecotourism as an important component of the strategy of sustainable development of Ukraine", Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, no. 15, pp. 122–128.
  14. Tkachenko T.I., Melnychenko S.V., Boiko M.H. (2008) "Methodical principles of construction of the Tourism Development Strategy in small towns of Rivne region", Universytetski naukovi zapysky, no. 3 (II), pp. 271–272.

***Trokhymets O.I.***

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Professor at Department of National Economy,  
Marketing and International Economic Relations,  
Classic Private University

***Shelemetieva T.V.***

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of International Tourism,  
Zaporizhzhia National Technical University

## **STRATEGIC PLANNING PRACTICE IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE**

The article explores the practice of strategic planning of tourism development in Ukraine. In today's conditions of globalization of the economy of Ukraine, the tourism industry needs strategic development and development of a universal scheme for the formation of tourism development strategy on the basis of strategic planning. The basis of any tourism development plan in the region is its basic strategy. The strategy for the development of tourist Regions should be an instrument of external and internal promotion of the Region, which would demonstrate the prospects of the Region; organization of the future activities of regional authorities, ensuring the integration, comprehensiveness, and unity of the policy of regional authorities. An important aspect of developing a tourism development strategy in the Region could be public opinion presence, which should be the key in shaping a strategic vision, mission, strategic and operational goals.

The result of the strategic planning and the main instrument of strategic tourism management are the following strategic documents: concepts, plans, programs. The concept is the general idea (system of views), which defines the strategy of action in the implementation of reforms, projects, plans, and programs. The plan is a model of the planned future state of the economic system as a whole, the economy of the country, regions, industries, enterprises, companies. The program is a set of interrelated measures, an action plan aimed at achieving a single goal, solving one problem.

It is noted that today the national practice of strategic planning is characterized by the development of national strategies and regional development strategies. The first program document on the development

of tourism – The Decree of the President of Ukraine “On the Main Directions of Tourism Development in Ukraine until 2010” was developed in 1999. Its purpose was to create a favourable organizational and legal environment and economic environment for the development of the young tourist industry in Ukraine, the formation of a competitive tourism market in the world market on the basis of effective use of the country’s natural, historical, and cultural potential, ensuring its socio-economic interests and environmental safety. The leader in the realization of strategic planning in the development of tourism is Lviv. Only the effective interaction between the authorities, business, and community, the active participation of the city’s scientific, tourism, sport, and environmental public, youth, business representatives and other stakeholders in the development and implementation of the strategy will help to correctly set priorities, improve the quality and relevance of management decisions.

УДК 334.72.01:338.246:005.934](20)

**Урба С.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Львівського національного університету імені Івана Франка

**Івончак І.О.**

аспірант кафедри економіки підприємства  
Львівського національного університету імені Івана Франка

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОБ’ЄКТ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО АНАЛІЗУ

*У статті розглянуто генезу категорії «безпека» та узагальнено основні теоретичні підходи щодо визначення поняття «економічна безпека». Досліджено сутність економічної безпеки підприємництва. Розглянуто наявні наукові підходи до визначення терміна «економічна безпека підприємництва»: стратегічний, ресурсно-функціональний, комплексний, ринковий, дедуктивний, системний, кримінальний, силовий, гармонізаційний, ієрархічний та узагальнюючий. Наведено перелік представників кожного з розглянутих підходів та визначено їх провідні ідеї. Простежено роль економічної безпеки підприємництва за сучасних ринкових умов, сформовано власне визначення.*

**Ключові слова:** безпека, економічна безпека, економічна безпека підприємництва, підприємство, підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємництва.

*В статье рассмотрен генезис категории «безопасность» и обобщены основные теоретические подходы к определению понятия «экономическая безопасность». Исследована сущность экономической безопасности предпринимательства. Рассмотрены существующие научные подходы к определению термина «экономическая безопасность предпринимательства»: стратегический, ресурсно-функциональный, комплексный, рыночный, дедуктивный, системный, криминальный, силовой, гармонизационный, иерархический и обобщающий. Приведен перечень представителей каждого из рассмотренных подходов и определены их ведущие идеи. Прослежена роль экономической безопасности предпринимательства в современных рыночных условиях, сформировано собственное определение.*

**Ключевые слова:** безопасность, экономическая безопасность, экономическая безопасность предпринимательства, предприятие, подходы к определению сущности экономической безопасности предпринимательства.

*The article considers the genesis categories "safety" and systemizes approaches regarding the definition of "economic security". The essence of economic security of entrepreneurship is investigated. The existing scientific approaches to the definition of the term "economic security of entrepreneurship": strategic, resource-functional, comprehensive, market, deductive, system, criminal, power, harmonization, hierarchical and synthesis have been considered. Is a list of representatives of each of the considered approaches and identified leading ideas of the approaches. The role of economic security of the entrepreneurship in modern market conditions has been observed, and self-determination has been established.*

**Keywords:** security, economic security, economic security of entrepreneurship, enterprise, approaches to the definition of economic security of entrepreneurship.

**Постановка проблеми.** У сьогоднішніх нестабільних ринкових умовах сучасне підприємство перебуває у складному і мінливому середовищі. Перехід на нові способи господарювання в економіці, створення великої кількості підприємств, загострення конкурентної боротьби між ними, недосконале законодавство, корупція державних установ, криміналізація господарської діяльності та безліч інших причин стали поштовхом для забезпечення економічної безпеки усіх суб'єктів господарювання. Наявність великої кількості чинників невизначеності та посилення конкурентної боротьби у підприємницькому середовищі поставило усіх суб'єктів господарювання перед вибором ефективних інструментів і методів економічного захисту. Крім того, потреба забезпечення економічної безпеки підприємства в системі національної безпеки та її вплив на макроекономічну стабільність держави набуває особливого значення. Саме тому на підставі дослідження сформованих поглядів щодо економічної безпеки підприємства доцільним є формування теоретико-методологічних та практичних аспектів розроблення сучасних підходів до забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в контексті функціонування національної економіки.

Слід зазначити, що саме економічна безпека підприємницької діяльності стала початком розвитку нового напрямку в економічній науці. Сьогодні є постійна необхідність у її забезпеченні, зумовлена об'єктивно наявним для всіх підприємств завданням, яке полягає у створенні умов для стабільного функціонування з метою досягнення ними поставлених цілей. Враховуючи це, поняття «економічна безпека підприємства» слід розглядати як сукупність певних функціональних складників, що характеризують різноманітні напрями діяльності сучасного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній науці є незначна кількість науко-

вих праць, які висвітлюють сутнісну характеристику та основні складники економічної безпеки, що зумовлює використання різних підходів до її розуміння. Вагомий вклад у дослідженні питання забезпечення економічної безпеки підприємства зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як О.І. Барановський, І.О. Бланк, Т.Г. Васильців, О.А. Грунін, О.І. Захаров, М.І. Камлик, М.О. Кизим, В.Л. Ортинський, Г.А. Пастернак-Таранушенко, С.І. Ніколаюк, В.В. Шликов, С.М. Шкарлет та ін.

Проте, незважаючи на значний доробок фахівців у галузі забезпечення економічної безпеки підприємства, недостатньо вирішеними залишаються питання щодо визначення сутності категорії економічної безпеки підприємства, виділення її структурних підсистем і елементів, а також необхідності розроблення структурно-функціональної моделі поєднання і взаємодії усіх елементів економічної безпеки та їх впливу на підприємницьку діяльність.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою статті є дослідження та аналіз вітчизняних і зарубіжних підходів до визначення суті поняття «економічна безпека підприємства», а також удосконалення структури економічних складників безпеки підприємницької діяльності.

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

Варто зазначити, що в країнах Західної Європи термін «безпека» почав вживатися напри-

кінці XII ст. і трактувався як стан відсутності або нейтралізації загроз, небезпеки, а також створення умов та соціальних інститутів, що його забезпечують [17, с. 4]. Крім того безпека розглядалася як захист держави і її громадян від різного роду загроз, які зазвичай пов'язували з проявом недоброзичливості і злої волі надприродних сил [11].

Важливе місце в структурі національної безпеки займає економічна безпека. Це пояснюється насамперед тим, що без економічного забезпечення не можуть бути повною мірою досягнені усі інші види безпеки.

У світі вперше поняття «економічна безпека» було застосоване Президентом США Т. Рузвельтом у 1934 р., який створив федеральний Комітет з економічної безпеки у зв'язку з необхідністю державного втручання в економічне життя країни. Це було зумовлено також кризовими явищами в національній та світовій економіці, які впливали на необхідність забезпечення економічної безпеки. У 1985 році було визначено офіційний статус терміна «економічна безпека» і зазначено, що необхідно сприяти забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку та прогресу кожної країни.

Тривалий період економічна безпека була предметом розгляду в основному західними вченими. У бізнес-словнику вона трактується як стан наявності стабільного джерела фінансових доходів, які дають змогу забезпечувати стандарти життя суб'єкта сьогодні і в найближчому майбутньому [22]. При цьому, на відміну від попередніх визначень, тут економічна безпека вже не розглядається лише з позиції захисту від загроз.

У 1994 році Г. Пастернак-Таранушенко вперше у вітчизняній науці представив поняття «економічна безпека». Науковець в цей час відзначив, що це наймолодша з наук про безпеку держави, яка зародилася на підґрунті необхідності забезпечення державності за рахунок використання відповідних заходів та засобів, що покликані надати стабільність стану держави попри економічний тиск, який здійснюється ззовні або зсередини [18, с. 23].

Сучасний етап розвитку економічних процесів знаходиться у прямій залежності від стратегічного напрямку вектора реалізації підприємницької діяльності. Підприємництво виступає ключовим фактором економічного розвитку держави, її обороноздатності та рушійною си-

лою ринкової економіки, а підприємець – її домінуючим суб'єктом. А це вимагає посиленої уваги до зміцнення його економічної безпеки. Саме тому, досліджуючи економічну безпеку підприємництва, доцільно значну увагу приділити і безпеці підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності, що дасть змогу комплексно охарактеризувати багатоаспектність цієї проблеми. Варто зазначити, що у науковому колі й досі відсутній одностайний підхід до трактування «економічної безпеки підприємництва», оскільки різні науковці-дослідники по різному вбачають суть дефініції «економічна безпека підприємництва».

Згідно з трактуванням М.А. Бендикова, економічна безпека підприємництва – це захищеність його від науково-економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища [1, с. 15].

М.І. Камлик у своїй праці «Економічна безпека підприємницької діяльності» розглядає це поняття, як стан розвитку суб'єкта господарювання, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидій їх впливу на всіх стадіях його діяльності» [13, с. 9].

Науковець О.А. Грунін тлумачить економічну безпеку підприємництва як стан господарюючого суб'єкта, в якому він за найефективнішого використання корпоративних ресурсів досягає запобігання послаблення або захисту від наявних небезпек та загроз або непередбачених обставин і забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику [5, с. 13].

Суть дефініції «економічна безпека підприємництва» О.С. Власюк визначає як стан захищеності корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, що нейтралізує внутрішні і зовнішні загрози розвитку суб'єкта підприємництва та створює необхідні умови для забезпечення його стабільного функціонування [4].

Відзначимо, що велика кількість розроблених підходів до розгляду категорії «економічна безпека підприємництва» дає змогу визначити різні аспекти сутності економічної безпеки суб'єктів господарювання та її основних складників. З огляду на такі тенденції, є вагома потреба у дослідженні підходів до трактування економічної безпеки підприємництва (рис. 1).



Серед великої кількості підходів до визначення терміна «економічна безпека підприємництва» найбільш поширеним є *стратегічний підхід*. Він передбачає забезпечення гідного рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання завдяки збереженню та нагромадженню його інтелектуального та кадрового потенціалу, захисту інформаційних ресурсів, технологій, капіталу тощо. Цей підхід досягається завдяки сукупності систем заходів особливого правового, економічного, інформаційно-технологічного, організаційного та соціального характеру [20, с. 275].

Представником стратегічного підходу є М. Бендіков, який економічну безпеку суб'єкта господарювання розглядає як захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих або непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, і здатність до його відтворення [2, с. 22].

Деяко іншої думки дотримується дослідник Л. Доленко. Науковець економічну безпеку підприємництва розглядає як сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов щодо забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його цілей та завдань [8, с. 324].

Особливої уваги заслуговує твердження А. Іванова та В. Шликова, які економічну безпеку суб'єкта підприємницької діяльності трактують як створення таких умов його діяльності, за яких забезпечується надійний захист його економічних інтересів від усіх можливих видів загроз [12, с. 5].

Не менш важливим підходом, який заслуговує на увагу, є *ресурсно-функціональний*. Автори *ресурсно-функціонального* підходу дотримуються думки, що економічна безпека підприємництва – це певний стан корпоративних ресурсів і підприємницьких перспектив, за

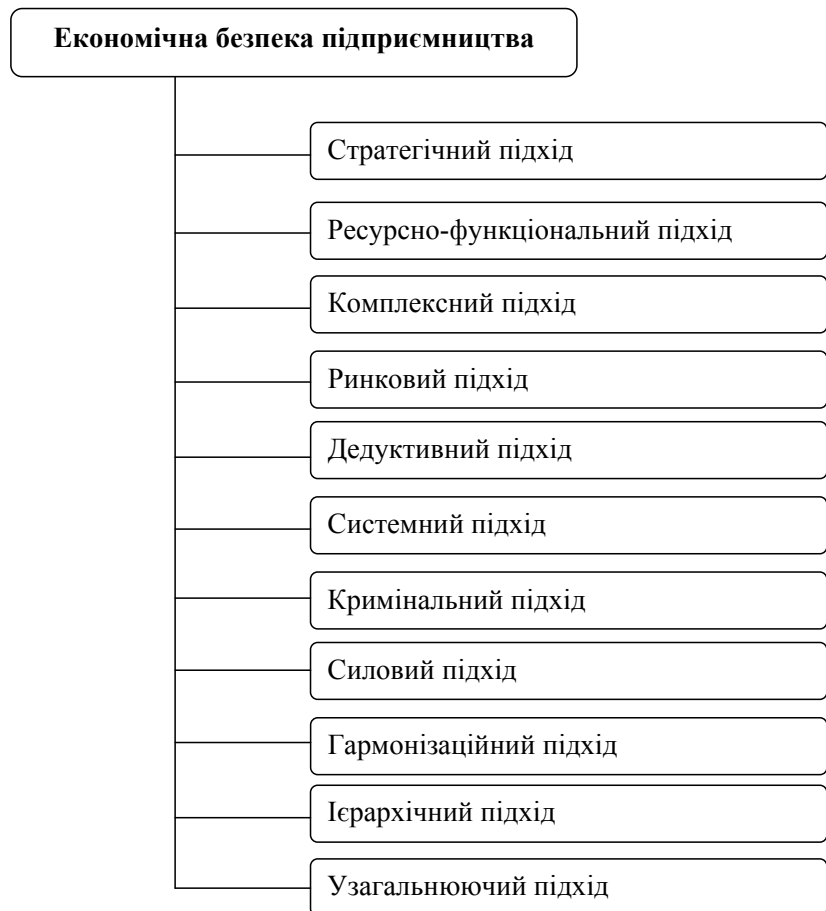


Рис. 1. Основні підходи до визначення категорії «економічна безпека підприємництва»

яких забезпечується найбільш ефективно їх використання для стабільного функціонування і динамічного розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам [9, с. 466]. Потрібно відзначити, що у ресурсно-функціональному підході фактично відсутнє поняття загрози у тлумаченні економічної безпеки підприємництва, але при цьому виділяються функціональні складники економічної безпеки. Основною характеристикою цього підходу є зосередження підприємницької діяльності на функціонуванні підприємства та досягненні поставлених цілей [20, с. 275].

За дослідженнями науковців, ресурсно-функціональний підхід має певний недолік, оскільки економічна безпека розглядається у широкому аспекті як адаптація до впливу зовнішнього середовища, реалізації функцій управління – планування, обліку та аналізу, та в аспекті забезпечення підприємництва. А в межах цього підходу економічна безпека прирівнюється до самої діяльності підприємства та його ефективності [15, с. 72].

Отже, ресурсно-функціональний підхід часто розглядається як функціональний, оскільки передбачає виділення у складі економічної безпеки суб'єктів господарювання таких складників:

- техніко-технологічний складник, котрий відображає реальний рівень технологічного забезпечення, що використовується на підприємстві, та його відповідність світовим аналогам;

- інформаційний складник, завдання якої полягають у висвітленні реального стану ринку, політичної або соціальної ситуації у регіоні (країні), тенденцій розвитку галузей економіки та підприємництва, а також особливостей загроз та небезпек діяльності суб'єктів підприємництва;

- фінансовий – призначення його полягає у найбільш ефективному розподілі та використанні корпоративних ресурсів;

- правовий – первинне завдання його полягає у комплексному правовому забезпеченні підприємницької діяльності у межах чинного законодавства;

- інтелектуальний та кадровий складники – покликані всебічно розвивати та оберігати інтелектуальний потенціал суб'єктів господарювання;

- екологічний складник, котрий повинен забезпечити виконання встановлених норм екологічного характеру та забезпечити мінімізацію втрат від забруднення зовнішнього довкілля;

- силовий складник – виступає запорукою забезпечення фізичної безпеки співробітників підприємства, насамперед керівної ланки, збереження майнових цінностей тощо.

Варто зазначити, що для різних видів підприємницької діяльності важливість тих чи інших складників економічної безпеки може суттєво відрізнятись, тому варто ретельно та виважено підходити і до процесу їхнього визначення, враховуючи значущість для конкретного підприємства.

Прихильники *комплексного підходу* впевненні, що забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємництва завдячується потенціалу та організаційній структурі підприємства, що чітко відповідають його стратегічним цілям і поставленим завданням та надають реальні конкурентні переваги [20, с. 276].

Своє бачення економічної безпеки пропонує група вчених на чолі з С.В. Мочерним. Науковці стверджують, що економічна безпека – це насамперед незалежність суб'єктів господарювання від недобросовісних конкурентів-монополістів, від нестабільної ситуації на торговельному

ринку, від непередбачуваних економічно-правових дій з боку держави та інших чинників, які дають змогу привласнити певну частину законних прибутків [10, с. 411].

Представником *ринкового підходу* вважається Т. Козенко, який економічну безпеку трактує як стан найбільш ефективного використання ресурсів і реальних ринкових можливостей, що дає змогу підприємству уникати як внутрішніх, так і зовнішніх загроз та забезпечує йому стійкість розвитку на ринку відповідно до обраної місії [20, с. 275–276].

У дослідженнях економічної безпеки підприємницької діяльності виділяють також і *дедуктивний підхід*, який базується на твердженні, що в основі економічної безпеки підприємництва лежить відсутність загрози як такої, що створює відчуття упевненості. На думку І. Димової, економічна безпека підприємництва – це стабільне функціонування та розвиток суб'єкта підприємницької діяльності у поточному та перспективному періоді, за якої виключається імовірність завдання шкоди його фінансовим, матеріальним, інформаційним та інтелектуальним ресурсам [7, с. 59].

Не менш важливим і таким, що заслуговує уваги, є *системний підхід*. Представником зазначеного підходу є С. Дубецька, яка стверджує, що економічна безпека підприємства являє собою певний стан суб'єкта у системі його зв'язків з погляду стійкості або ж виживання і саморозвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, непередбачуваних дій та складно прогнозованих факторів. З огляду на вищесказане, можливість збереження якостей системи економічної безпеки, рівноваги та стійкості за мінімізації загроз забезпечують явні економічні параметри [20, с. 276]. Цікавою в межах системного підходу є думка Н. Подлужної, яка характеризує економічну безпеку підприємства як таку, що включає певні характеристики виробничо-економічних систем у ринковій економіці та визначається як стан, за якого економічні параметри дають право зберегти основні її властивості – рівновагу та стійкість за мінімізації загроз [19].

Особливості *кримінального підходу* характеризуються процесом забезпечення економічної безпеки суб'єкта підприємництва як противаги та забезпечення захисту від злочинів економічного типу, тобто шахрайства, фальсифікацій, промислового шпигунства тощо [20, с. 276]. Представник цього напряму М. Капустін про-

понує таке бачення економічної безпеки – це кількісно-якісна характеристика економічних властивостей системи з погляду її здатності до самовиживання і розвитку в умовах дестабілюючої дії зовнішніх та внутрішніх факторів, які є непередбачуваними [14, с. 45-46].

Одним із сучасних підходів у трактуванні сутності економічної безпеки підприємництва є *силовий підхід*, який являє собою насамперед забезпечення захисту та збереження комерційної таємниці. Його представник В. Ярочкін вважає, що основною метою системи забезпечення організації є передбачення шкоди її діяльності, що може бути заподіяна у процесі розголошення, витоку та несанкціонованого доступу до джерел конфіденційної інформації [21, с. 10–12].

Не менш важливим підходом у визначенні сутності економічної безпеки підприємницької діяльності вважається *гармонізаційний підхід*, який спрямований на отримання певного результату, що забезпечує баланс інтересів організації та суб'єктів зовнішнього середовища [3, с. 244]. Інші науковці у своїх працях дійшли висновку, що економічну безпеку суб'єкта підприємницької діяльності варто розглядати як практичне використання принципів сучасного менеджменту, таких як вчасна реакція на зміни у зовнішньому середовищі та бачення підприємства загалом, а також ситуаційного підходу до управління, за якого швидкість реагування та реакції має свою вагу в тій чи іншій ситуації, та забезпечення адаптивності підприємства до умов його існування [15, с. 74].

На базі наявних наукових поглядів на поняття економічної безпеки підприємницької діяльності було здійснено аналіз, що дав змогу виділити ще два новітні підходи, зокрема ієрархічний та узагальнюючий.

Отже, *ієрархічний підхід* полягає у тому, що економічна безпека суб'єкта підприємництва розглядається як складовий елемент економічної безпеки країни. На думку С. Михайлюка та Н. Яценка, економічну безпеку підприємства варто трактувати як певну підсистему національної економічної безпеки і визначати її як економічний стан підприємства, стабільний відносно впливу внутрішніх та зовнішніх змін, не пов'язаних із форс-мажорними обставинами [16, с. 169].

Комбінація ідей, поглядів, що характеризують властивості всіх попередніх наукових підходів, отримала назву *узагальнюючого підходу*. Дослідники-науковці цього напрямку А. Шевелев

та О. Шевелева трактують поняття економічної безпеки господарювання таким чином: це певний стан суб'єкта підприємницької діяльності, за якого використання корпоративних ресурсів з повною ефективністю є запорукою уникнення ослаблення захисту від небезпек та загроз, та забезпечення досягнення поставлених цілей бізнесу в умовах конкуренції та підприємницького ризику, стійкого прогресивного розвитку підприємства [7, с. 58].

На думку О. Груніна, економічна безпека – це стан господарюючого суб'єкта, за якого він за найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або інших непередбачених обставин і забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику [6, с. 188].

**Висновки із цього дослідження.** Таким чином, узагальнюючи вищенаведені підходи, економічну безпеку підприємництва варто розглядати як певний стан діяльності суб'єкта господарювання, за якого найбільш ефективно використовуються корпоративні ресурси, здійснюється запобігання послаблення захисту від наявних загроз чи небезпек та реалізуються поставлені цілі бізнесу в умовах посилення конкуренції та господарського ризику.

Отже, стабільний розвиток та функціонування суб'єктів підприємницької діяльності неможливі без належного захисту підприємств від впливу внутрішніх та зовнішніх факторів. Це забезпечується тільки за підтримки достатнього рівня економічної безпеки підприємства. Відсутність сьогодні серед науковців єдиного підходу щодо визначення економічної безпеки підприємництва зумовлює необхідність подальшого дослідження цього питання.

#### Бібліографічний список:

1. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М.А. Бендиков // Консультант директора. 2000. № 2. С. 25–30.
2. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 2. С. 17–30.
3. Білоус Я. Аналіз підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства» / Я. Білоус // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. 2011. № 23(II). С. 241–247.
4. Власюк, О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку: науко-

- ва доповідь / О.С. Власюк. К. : Нац. ін-т. пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. 48 с.
5. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А. Грунин, С.О. Грунин. СПб.: Питер, 2002. 160 с.
  6. Дідченко О.І. Підходи до визначення поняття «Економічна безпека підприємства» та роль держави в її формуванні / О.І. Дідченко, А.О. Горпініч // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2012. Вип. 1. Т. 1. С. 186–190.
  7. Дмитрієв І.А. Визначення сутності економічної безпеки підприємства / І.А. Дмитрієв, К.О. Федотова // Економіка транспортного комплексу. 2010. Вип. 16. С. 55–62.
  8. Доленко Л.Х. Економіка підприємства: навч. посіб. / Л.Х. Доленко, О.В. Горняк. Одеса: Астропринт, 2001. 512 с.
  9. Економіка підприємства: підруч. / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. [2-ге вид.]. К.: КНЕУ, 2001. 528 с.
  10. Економічна енциклопедія: [у 3 т.]. / [відп. ред. С.В. Мочерний]. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. Т. 1: Абандон. Концентрація виробництва. 2000. 864 с.
  11. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. М.: Дело, 2005. 896 с.
  12. Иванов А.В. Экономическая безопасность предприятий: метод. пособ. для руков. предпр. / А.В. Иванов, В.В. Шлыков. М.: Выраж-Центр, 1995. 40 с.
  13. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посіб. / М.І. Камлик. К.: Атіка, 2005. 432 с.
  14. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-Информ. 1999. № 11–12. С. 45–47.
  15. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. К.: Лібра, 2003. 280 с.
  16. Мельникова К. Сучасні управлінські підходи до визначення сутності поняття «Економічна безпека підприємства» / К. Мельникова // Економіка Крима. 2011. № 4(37). С. 167–170.
  17. Основы экономической безопасности: учебник / О.М. Бандурка., В.Є. Духов, К.Я. Петрова, М. Черняков. Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. 236 с.
  18. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / за ред. проф. Б. Кравченка. К.: Кондор, 2002. 302 с.
  19. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства: авторефер. дис. ... канд. екон. наук 08.06.01 / Н.О. Подлужна // НАН України; інститут економіки промисловості. Донецьк, 2003. 20 с.
  20. Фалович А. Дослідження сучасних напрямків визначення сутності економічної безпеки підприємства / А. Фалович // Соціально-економічні проблеми і держава. 2013. Вип. 1(8). С. 271–278.
  21. Ярочкин В.И. Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин. М.: Изд-во «Ось-89», 1997. 192 с.
  22. Business Dictionary [Electronic resource]. 2016. Mode of access: <http://www.businessdictionary.com/definition/economic-security.html>

### References:

1. Bendikov M. (2000), Jekonomicheskaja bezopasnost' promyshlennogo predpriyatija organizational methodical aspect, [The economic security of industrial enterprises, organizational methodical aspect], Consultant Director, no. 2, pp. 25–30.
2. Bendikov M. (2000), Economicheskaja bezopasnost' promyshlennogo predpriyatija v usloviyah krizisnogo razvitiya. [Economic safety of industrial enterprise in crisis development conditions]. Menegement v Rossii i za rubezom (Management in Russia and Abroad), no. 2, pp. 17–29.
3. Belous Ia. (2011), Analiz pidhodiv do vyznachenija ponyattja "ekonomichna bezpeka pidpryjemstva". [Approaches to the definition of enterprise economic security]. Ekonomika. Menedzhment. Pidpryjemnytstvo (Economy. Management. Entrepreneurship), no. 23 (II), pp. 241–247.
4. Vlasiuk O.S. (2008), Teoriia i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku [The theory and practice of economic security in the system of science of economics], Nats. in-t. probl. mizhnar. bezpeky pry Radi nats. bezpeky i oborony Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
5. Grunin O.A. (2002), Jekonomicheskaja bezopasnost' organizacii. [Economic security organization], Textbook, Benefit, SPb, Peter, 160 p.
6. Didchenko O.I. (2012), Pidhody do vyznachenija ponattja ekonomichna bezpeka pidpryjemstva" ta rol' derzhavy v ii formuvanni. [Approaches to the definition of "economic security company" and the state's role in its formation], Iss. 1, vol. 1, pp. 186–190.
7. Dmytriiev I.A. and Fedotova K.O. (2010), Vyznachennja sutnosti ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva. [Determining the nature of economic security], Ekonomika transportnoho kompleksu, Iss. 16, pp. 55–62.
8. Dolenko L.Kh. and Horniak O.V. (2001), Ekonomika pidpryjemstva [Business Economics], tutorial, Astroprynt, Odesa, Ukraine.
9. Ekonomika pidpryjemstva, [Economics of Enterprise], (2003), teach. uidances, Ed. SF Pokropyvnoho, Kyiv, Kyiv National Economic University, 608 p.
10. Ekonomichna entsiklopedija [Economic encyclopedia, Ed. by S.V. Mochernyi] (2000). Kyiv, Akademiia, 864 p.

11. The economic security of Russia: General Course (2005), Textbook, Ed. VK Senchagova. Moscow, Delo.
12. Ivanov A.V. and Shlykov V.V. (1995), Ekonomicheskaja bezopasnost predpriyatija [Economic security companies], method. benefits. for business managers, Virazh-Tsentr, Moskow, Russia.
13. Kamlyk M.I. (2005), Ekonomichna bezpeka pidpryjemnyc'koi' dijal'nosti. [Economic security of entrepreneurship], Economic legal aspect, teach. guidances, K., Atika, 432 p.
14. Kapustyn N. (1999), Ekonomicheskaia bezopasnost' otrasli i firmy. [Economic Security of the Industry and Firms], Biznes-inform, no. 11–12, pp. 17–22.
15. Kozachenko G.V. (2003) Ekonomichna bezpeka pidpryjemstva: sutnist' ta mehanizm zabezpechennya. [Economic security of enterprise: essence and mechanism of providing], monograph. Libra, 280 p.
16. Melnikova K. (2011). Modern management approaches to defining the essence of enterprise economic security concept. Ekonomika Kryma (Economy of Crimea), no. 4 (37), pp. 167–170.
17. Bandurka O. (2003), Osnovy ekonomichnoji bezpeky. [Bases of economic security]. Kharkiv, Publishing house of university of internal affairs.
18. Pasternak-Taranushenko H.A. (2003), Ekonomichna bezpeka derzhavy. Metodolohiia zabezpechennja [Economic security of the state. Methodology of provision], Kyivskiy ekonomichnyi instytut menedzhmentu, Kyiv, Ukraine.
19. Podluzhna N.O. (2003), Orhanizatsija upravlinnja ekonomichnoju bezpekoju pidpryjemstva. [Organization management of economic security]. avtorefer. dys.... kand. ekon. nauk: 08.06.01.
20. Falovych A. (2013), Doslidzhennja suchasnyh napryamkiv vyznachennja sutnosti ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva. [Modern trends in defining the essence of enterprise economic security]. Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava (Socio-economic problems and the state), no. 1 (8), pp. 271-278.
21. Yarochnik V.I. (1997), Systema bezopasnosti firmy [System security firm]. Moscow, Os-89, 192 p.
22. Business Dictionary (2016), [Electronic resource], Mode of access: <http://www.businessdictionary.com/definition/economic-security.html>

**Urba S.I.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics,  
Ivan Franko National University of Lviv

**Ivonchak I.O.**

Postgraduate Student at Department of Enterprise Economics,  
Ivan Franko National University of Lviv

## **THE ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURSHIP AS THE OBJECT OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ANALYSIS**

The article examines the essence of the economic security of entrepreneurship. The existing scientific approaches to the definition of the term “economic security of entrepreneurship” have been considered. The role of economic security of the entrepreneurship in modern market conditions has been observed, and self-determination has been established.

The object of research – methodical approaches to the interpretation of the term “economic security of entrepreneurship”.

The purpose of the work is to study and analyse domestic and foreign approaches to the essence of the term “economic security of entrepreneurship”, as well as the characteristics of this category within the framework of the established scientific approaches.

In the context of global challenges, economic security is a key factor for ensuring conditions for the realization of the national interests, the ability of the state to overcome economic crises under external aggression. In this case, a special attention is paid to the study of current concepts on the state of economic security of entrepreneurship. It is relevant to outline the existing approaches among scholars to

understand the security of the entrepreneurial activity in the context of the national economy. Solving this task will create opportunities for ensuring protection against threats and challenges that affect the level of economic security of business entities.

The economic security of entrepreneurship is under consideration within the framework of such scientific approaches as: strategic, resource-functional, complex, market, deductive, systemic, criminal, forcible, harmonization, hierarchical, and generalization. All of them are characterized by a number of properties. It should be noted that entrepreneurship is a key factor of the economic development of the state, its national defence capability, the driving force of the market economy, and the entrepreneur is its dominant entity. That is why, while investigating the economic security of entrepreneurship, it is expedient to pay a considerable attention to the security of the enterprise as a subject of entrepreneurial activity, which will allow characterizing the multidisciplinary nature of this problem in a comprehensive manner.

The research results obtained. The theoretical approaches to the interpretation of economic security of entrepreneurship have been considered and the necessity of using modern approaches to economic security of business entities has been substantiated in order to protect the enterprises properly from the influence of internal and external factors.

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334.75

**Братута О.Г.**

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри економіки  
промисловості та організації виробництва  
Українського державного хіміко-технологічного університету

### ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ЯВИЩА «КАРТЕЛЬ» ЯК ВИДОВОЇ ФОРМИ ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

*Світовий досвід господарювання свідчить про виникнення нових, осучаснення вже наявних і відповідне значне розширення переліку типів і видових форм організаційних структур підприємства, використання яких дає можливість підприємствами із різним складом конкурентних переваг забезпечити необхідний рівень їх конкурентоспроможності. На жаль, зазначений емпіричний матеріал не опрацьований належним чином у теоретичному аспекті. Відповідні умовисновки стосуються і такої мікроекономічної системи, як картель. Поняття цього явища перебуває у відношенні підпорядкування до поняття такого типу мікроекономічної системи, як «об'єднання підприємств». Картель – це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена групою підприємств великого розміру, що належать до однієї галузі, де посідають позиції лідерів, з метою координації їх збутової діяльності засобами її територіальної сегментації й узгодження спільних умов здійснення відповідного виду господарської діяльності.*

**Ключові слова:** поняття явища, тип мікроекономічної системи, об'єднання підприємств, видова форма явища, картель.

*Мировой опыт хозяйствования свидетельствует о появлении новых и о наполнении современным содержанием уже существующих и соответственно значительном расширении перечня типов и видовых форм организационных структур предпринимательства, использование которых дает возможность предприятиям с различным набором конкурентных преимуществ обеспечить им необходимый уровень конкурентоспособности. К сожалению, этот эмпирический материал не обработан соответствующим образом в теоретическом аспекте. Сделанные умозаключения касаются и такой микроэкономической системы, как картель. Понятие этого явления находится в отношении соподчинения к понятию такого типа микроэкономической системы, как «объединение предприятий». Картель – это отдельная видовая форма объединения предприятий, которая создана группой предприятий большого размера, принадлежащих к одной отрасли и относящихся к группе лидеров, с целью координации их сбытовой деятельности средствами территориальной сегментации и согласования общих условий осуществления этого вида хозяйственной деятельности.*

**Ключевые слова:** понятие явления, тип микроэкономической системы, объединение предприятий, видовая форма явления, картель.

*Worldwide management experience witnesses of the emergence of new, modernization of already existing ones and relevant significant expansion of the list of types and forms of organizational structures of entrepreneurship, the use of which enables enterprises with different competitive advantages to provide for the necessary level of their competitiveness. Unfortunately, theoretical aspect does not adequately address the mentioned empirical data. The relevant conclusions also apply to a microeconomic system such as a cartel. The concept of this phenomenon is in subordination to the concept of microeconomic system called “uniting of enterprises”. The cartel is a separate form of the uniting of enterprises created by a group of large enterprises belonging to the same industry, where they occupy leading positions, in order to coordinate their sales activities by means of its territorial segmentation and in order to harmonize mutual conditions for the implementation of the corresponding type of economic activity.*

**Keywords:** concept of phenomenon, type of microeconomic system, uniting of enterprises, specific form of the phenomenon, cartel.

**Постановка проблеми.** Для сучасного історичного етапу еволюції економічної сфери буття притаманне домінування двох інститутів: підприємницького типу ведення господарської діяльності та конкуренції, що набула своєї глобальної форми – «гіперконкуренції». За таких обставин суб'єкти господарювання для забезпечення можливості реалізувати власний економічний інтерес, а також неперервний тип свого життєвого циклу поряд із цінovими та неціновими засобами ведення конкурентної боротьби застосовують ще й такий їх вид, як організаційні. Світовий досвід господарювання свідчить про виникнення нових, осучаснення вже наявних і відповідне значне розширення переліку типів і видових форм організаційних структур підприємництва, використання яких дає можливість підприємствами з різним складом конкурентних переваг забезпечити необхідний рівень їх конкурентоспроможності. На жаль, зазначений емпіричний матеріал не опрацьований належним чином у теоретичному аспекті. Проведений теоретичний аналіз сучасних напрацювань у галузі економічної науки дав можливість виділити три концепції, у яких досліджується зазначена проблема, зокрема: «інтегрованих корпоративних структур», «інтегрованих підприємницьких структур», «об'єднань підприємств». Слід відмітити, що внаслідок методологічної неповноти проведених досліджень, низки онтологічних хиб і логічних помилок розробникам кожної із згаданих концепцій не вдалося вирішити зазначену проблему, а тому відповідна сукупність знань не набула форми розвинутої теорії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У кожній із вищезгаданих концепцій вирішувалася одна проблема – визначення загального поняття абстрактного явища, обсяг якого мав би охопити усе розманіття одиничних понять сучасних конкретних форм організаційних структур підприємництва. При цьому результати досліджень зводилися головним чином до пошуку сутнісної істотної ознаки поняття абстрактного явища, що виконує логічну функцію «координатії (взаємного розташування)». У першій із переліку зазначених концепцій відіграла роль категорія «корпоративні структури», у другій – «підприємницькі структури», а в третій – «об'єднання підприємств». Хоча подані категорії і виконали зазначену логічну функцію, розробникам цих концепцій так і не вдалося вирішити проблему розкриття змісту та сутності досліджуваних явищ. Відповідні категорії трансформувалися

лише до рівня термінів. Для вирішення проблеми необхідно було б визначити засадні істотні ознаки явища, що здатні виконувати такі логічні функції, як «субординації (підпорядкування)» й «акумуляції (включення у ціле)». Тому у відповідних концепціях спостерігається відсутність тотожності між істотними ознаками родового поняття абстрактного явища та загальними ознаками одиничного поняття конкретних явищ. Тобто відбулося на компілятивній основі включення останніх до обсягу поняття першого. Як наслідок, результати дослідження завершилися на рівні формулювання дефініцій загального поняття явища й одиничних понять його видових форм, а також їх групування, що було зроблено на аксіоматичній, а не логічній методологічній основі. У тому числі відповідні висновки стосуються і такої мікроекономічної системи, як картель, що введена як видова форма, до обсягу загального поняття абстрактного явища кожної із згаданих концепцій.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Щодо такого явища, як картель дослідження головним чином завершені у межах кожної із згаданих концепцій на рівні емпіричного результату. Останнє знайшло відображення у його ідентифікації через розкриття змісту відповідного терміна, а також описі історичного досвіду застосування цієї видової форми мікроекономічної системи у господарській практиці. Дослідження на теоретичному рівні, що відповідають нормативним методологічним вимогам (вивчення явища як «предмета», «процесу», «у відносинах із зовнішнім середовищем»), не були проведені розробниками ні однієї з відповідних концепцій. Вирішення цього питання є нагальним натепер.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). З урахуванням наявності вищезазначеної проблеми, а також оцінки результатів раніше проведених досліджень іншими науковцями, цілі статті сформульовані автором таким чином: 1) провести аналіз змісту дефініції поняття явища «картель», визначеного у відповідних концепціях; 2) визначити зміст поняття конкретного явища «картель»; 3) сформулювати дефініцію поняття явища «картель». Під час вирішення зазначених цілей автором статті були використані такі методологічні засоби проведення теоретичного дослідження: порівняльного аналізу, категоріального аналізу, системного аналізу, сходження від абстрактного до конкретного й узагальнення.



**Виклад основного матеріалу дослідження.**

У концепції інтегрованих корпоративних структур є три варіанти дефініції поняття «картель», зокрема під цим явищем пропонується розуміти:

1) «Об'єднання фірм, які узгоджують між собою розміри виробництва продукції, поділ ринків збуту, умови продажу тощо, зберігаючи при цьому виробничу і комерційну самостійність» [1, с. 70].

2) «Договірне об'єднання підприємств однієї галузі для різних напрямів загальної комерційної діяльності» [2, с. 335].

3) «Корпоративне утворення підприємств однієї галузі з метою проведення спільної комерційної діяльності. При цьому підприємства зберігають права на власні активи, юридичну, фінансову та господарську самостійність» [3, с. 129].

Порівняльний аналіз наведених визначень дає підстави дійти таких висновків:

1) спільним для цих варіантів дефініцій є визначений склад істотних ознак поняття явища: видова форма утворюється підприємствами, що належать до однієї галузі; форма створюється для забезпечення координації їх виробничої та збутової діяльності; під час створення картелю його учасники не втрачають юридичної відособленості та господарської самостійності;

2) відмінність спостерігається у визначенні загальної ознаки, відповідно до якої картель класифікується як одна із видових форм: об'єднання підприємств; договірне об'єднання підприємств; корпоративне утворення (інтегрованих корпоративних структур).

Щодо істотних ознак слід констатувати, що їх склад і зміст є загальноновизнаними серед науковців, тому що вичерпано, чітко й однозначно ідентифікують відповідне економічне явище. Що стосується визначення місця картелю у зовнішньому середовищі, тобто яке явище стосовно нього виступає родовим, то у цьому питанні серед авторів спостерігаються принципи відмінності.

На основі категоріального аналізу можна дійти висновку, що у статусі загального поняття щодо картелю використовуються два несумісні поняття – «об'єднання підприємств» та «інтегровані корпоративні структури». Крім того, слід зазначити, що термін «об'єднання» характеризує певний вид процесу організаційної взаємодії, що виникає між підприємствами, у результаті якого останні не втрачають статусу

господарюючих суб'єктів. Процес інтеграції передбачає протилежні наслідки. Дві різні за сутністю видові форми процесу організаційної взаємодії підприємств унаслідок відмінності їх онтологічної природи не можуть виступати причиною виникнення поняття певного явища ані у його загальній, ані в одиничній формі. Можна дійти висновків, що термін «об'єднання підприємств» характеризує інше самостійне, одного рівня загальності з інтегрованими корпоративними структурами, явище, в обсяг поняття якого входить така організаційна структура, як картель, а отже, ця видова форма необґрунтовано включена до класифікації інтегрованих корпоративних структур.

У концепції інтегрованих підприємницьких структур є також три варіанти дефініції поняття «картель», зокрема, під цим явищем пропонується розуміти:

1) «угоду про розподіл ринку, що передбачає координацію бізнес-планів в частині, що стосується питань збуту та реалізації продукції» [4, с. 118];

2) «об'єднання підприємств однієї галузі, які укладають угоду з різних питань комерційної діяльності. Це може бути угода щодо цін, ринків збуту, обсягів виробництва та продажу, асортименту тощо» [5, с. 160];

3) «форма об'єднання декількох підприємств однієї галузі. Під час утворення картелю його учасники не втрачають виробничої і комерційної самостійності; між ними укладаються угоди із низки питань: ціни на виготовлену продукцію, квоти, розподілу ринків збуту, умов найму робочої сили тощо» [6, с. 593].

Аналіз змісту наведених дефініцій дає підстави дійти висновку, що загалом між цими визначеннями відсутні принципи відмінності як щодо загальних, так й істотних ознак поняття відповідного явища. Як загальні ознаки використовується положення про те, що картель як економічне явище належить до організаційної структури (у першому варіанті дефініції хибне тлумачення його як угоди, тобто через юридичний спосіб утворення структури), представленої однією із форм об'єднання підприємств. Наведене судження ґрунтується на основі сутнісної ознаки, притаманної як загальному поняттю («об'єднання підприємств»), так і одиничному («картель»), зокрема тієї, що учасники відповідної організаційної структури зберігають статус підприємства («не втрачають виробничої і комерційної самостійності»). Але таке обґрун-

тування є неповним, а отже, недостатнім для того, щоб зазначені явища виокремити як самостійні. Наприклад, за цією ознакою картель не відрізняється від асоціації, а отже, можна дійти помилкового висновку про те, що вони є видовою формою одного економічного явища. Поряд із цим із контексту усіх варіантів визначення поняття «картель», зокрема на підставі істотних ознак цього поняття, можна дійти висновку, що ця організаційна структура, на відміну від асоціації, не продукує та не надає економічні блага її учасникам. Вона виступає лише у ролі інституційного середовища, яке забезпечує кожному із підприємств-членів додаткове право реалізувати власний економічний інтерес. Відповідно картель як організаційна структура має ознаки економічної системи сумативного типу, що принципово відрізняє її від асоціації. На підставі зазначеного можна дійти висновку, що поняття розглянутих організаційних структур мають належати до обсягу різних порівнюваних, але несумісних загальних понять. Отже, можна констатувати той факт, що автори усіх варіантів дефініції поняття «картель» не знайшли та не мали як необхідних, так і достатніх підстав для визначення цієї організаційної структури як форми об'єднання підприємств. Основна причина – відсутність чітко та повно визначеного складу загальних та істотних ознак поняття такого економічного явища мікрорівня, як об'єднання підприємств, унаслідок чого воно помилково кваліфікується як тотожне із базовими поняттями відповідно першої («інтегровані корпоративні структури») і другої з розглянутих концепцій («інтегровані підприємницькі структури»). Зазначений висновок стосується того положення, що картелю як організаційній структурі не притаманна така загальна ознака, як інтегрованість. До цього слід додати, що авторам усіх варіантів дефініції не вдалося встановити та довести, що картель є підприємницькою організаційною структурою, тобто забезпечує та сприяє здійсненню його учасниками підприємницької діяльності. Таким чином, на підставі зроблених вище висновків можна стверджувати, що автори помилково визначили характер відношення підпорядкування між поняттями «інтегровані підприємницькі структури» та «картель», а отже, помилково включили цю організаційну структуру до класифікації відповідного загального поняття.

У концепції об'єднань підприємств, на відміну від попередніх альтернативних, стосовно де-

фініції поняття «картель» між її розробниками немає відмінностей, зокрема, під цим явищем пропонується розуміти: «договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту виготовленої продукції... Учасники картелю зберігають юридичну та господарську самостійність і здійснюють свою діяльність на основі картельної угоди» [7, с. 13–14]. Водночас слід відмітити, що наведена дефініція не узгоджується змістовно із визначенням поняття «об'єднання підприємств», яке тлумачиться як: «господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств із метою координації їхньої виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних та соціальних завдань» [8, с. 13]. Протириччя полягає у тому, що з визначення поняття «картель» витікає, що відповідне явище належить до систем сумативного типу, тоді як явище «об'єднання підприємств» – до систем цілісного типу. Крім того, не всі істотні ознаки, подані у дефініції поняття «картель», слід відносити до основних, тобто таких, що розкривають його зміст та сутність (кількість підприємств), а також притаманних цьому явищу (види господарської діяльності підприємств, що потребують координації).

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

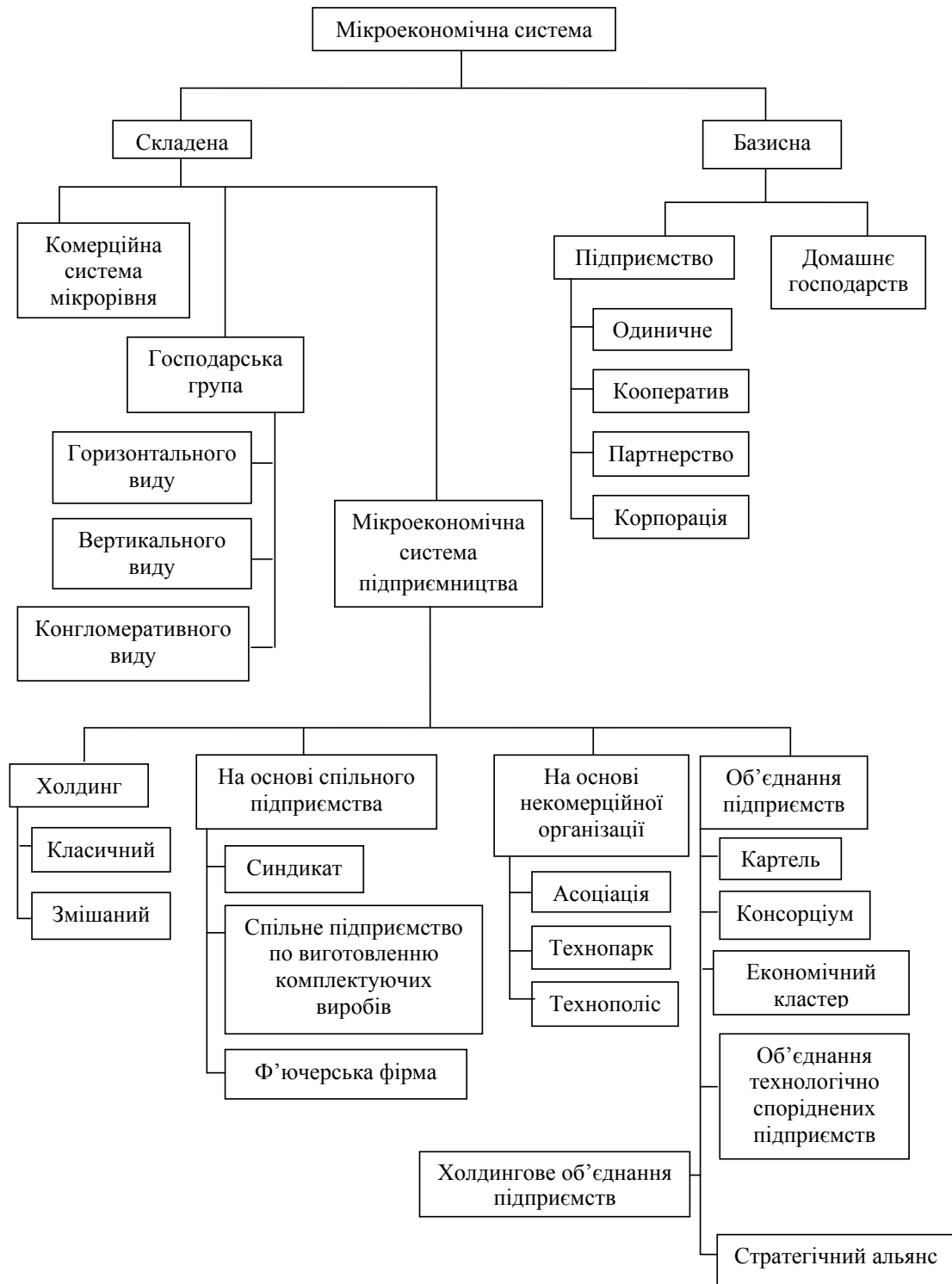


Рис. 1. Класифікація економічних систем мікрорівня

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

Порівняльний аналіз істотних ознак змісту поняття «об'єднання підприємств» і загальних ознак поняття «картель» у методологічному контексті оцінки їх як «предмета» дає підстави стверджувати, що вони тотожні. Зокрема, як об'єднання підприємств, так і картель утворюються підприємствами та належать до систем сумативного типу (особливість їх полягає у тому,

що цілі функціонування системи підпорядковуються цілям її складових елементів, а не навпаки, як у систем цілісного типу, до яких належить у тому числі підприємство). Крім того, вони мають ознаки організаційної структури, тому що елементи системи пов'язує організаційний вид економічних відносин, який зумовлений необхідністю забезпечення координації певних видів їхньої діяльності. До того ж, як об'єднання підприємств, так і картель мають спільні ознаки: відсутність наявності певного місця у суспільному поділі праці; відсутність у суб'єкта економічних відносин власного інтересу та мотиву для здійснення господарської діяльності; підпорядкованість у своїй діяльності інтересам підприємств, що утворили відповідне об'єднання; договірний характер утворення; відсутність власного єдиного майна; відсутність наявності розрахункових рахунків у комерційних банках; відсутність можливості ведення самостійного балансу; відсутність правової відособленості; відсутність економічної свободи у здійсненні своєї діяльності; спільне прийняття учасниками об'єднання управлінських рішень на основі консенсусу; відсутність майнової відповідальності; тимчасовий характер функціонування.

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

а) мети створення цього виду об'єднання підприємств, яка конкретизується в особливостях:

1) галузевої спеціалізації учасників об'єднання – мають одну галузеву спеціалізацію;

2) розміру підприємств-учасників – належать до підприємств великого розміру;

3) місця та ролі, яку посідають та відіграють члени об'єднання на галузевому ринку, – належать до групи лідерів галузі;

б) мети його функціонування, яка конкретизується в особливості об'єкту координації діяльності учасників об'єднання, яким виступає їхня збутова діяльність.

Порівняльний аналіз змісту поняття «об'єднання підприємств» і поняття «картель» у методологічному контексті оцінки їх як «процесу» також дає підстави виокремити для них спільні засадні інститути. Зокрема, це стосується:

1) видової форми процесу розширеного відтворення суспільного виробництва, дія якого приводить до виникнення цих явищ – процес об'єднання;

2) способу їх утворення – консолідації;

3) типу господарського механізму, що забезпечує їх функціонування, – координаційний механізм;

4) основних принципів створення та функціонування – добровільності входження; балансу інтересів членів об'єднання; підпорядкованості діяльності об'єднання інтересам його членів; консенсусу у прийнятті управлінських рішень підприємствами, що входять до складу об'єднання;

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

Особливість розкриття змісту поняття «картель» у такому методологічному аспекті, як «процес», полягає у наявності власної моделі технології функціонування координаційного механізму. Зокрема, для цієї видової форми об'єднання підприємств притаманна модель «просторового розмежування господарської діяльності учасників об'єднання підприємств», яка дає можливість використати уже наявні у них конкурентні переваги та забезпечити реалізацію їхнього власного економічного інтересу кожному окремо. До характерних особливостей цієї моделі технології функціонування координаційного механізму доцільно віднести такі: 1) об'єкт координації діяльності учасників об'єднання – економічний простір господарської діяльності підприємств, а також умови її здійснення (обсяги пропозиції, товарний асортимент, ціна попиту або реалізації, параметри стандартизації продукції тощо); 2) просторові межі охоплення економічного середовища здійснення господарської діяльності учасників об'єднання – національні або світові; 3) розмір підприємства учасників об'єднання – підприємства великого розміру; 4) галузеву спеціалізацію учасників об'єднання – мають однакову

галузеву спеціалізацію; 5) місце та роль учасників об'єднання на галузевому ринку – належать до групи галузевих лідерів; 6) фазу життєвого циклу учасників об'єднання – характерна фаза стабілізації; 7) тип процесу суспільного відтворення учасників об'єднання – економічне зростання; 8) характер типу та складу видових форм економічних інновацій учасників об'єднання – мають подібні тип і склад видових форм економічних інновацій. 9) тип економічних інновацій учасників об'єднання – поліпшуючі, локальні, наслідуючі; 10) склад видових форм економічних інновацій учасників об'єднання – організаційні, управлінські; 11) суб'єктів ініціювання створення об'єднання – підприємства.

Завершальним етапом розкриття змісту поняття «картель» було визначення характеру його відносин із зовнішнім середовищем. Схематично зв'язки відповідного явища з економічними явищами мікрорівня подані на рис. 1. На підставі результатів проведеного категоріально-аналізу були отримані такі висновки:

1) співвідносними щодо поняття явища «картель» є поняття таких явищ, як «мікроекономічна система», «мікроекономічна система підприємництва» й «об'єднання підприємств»;

2) загальним щодо нього є поняття «об'єднання підприємств»;

3) поняття видових форм об'єднання підприємств щодо відповідного поняття знаходяться у відношенні як порівнювані несумісні співпідпорядковані;

4) поняття видових форм інших типів мікроекономічної системи підприємництва щодо відповідного поняття знаходяться у відношенні як безвідносні непорівнювані;

5) поняття явища «підприємство» щодо поняття «картель» є співвідносним, а також знаходяться щодо нього у відношенні як порівнюване несумісне співпідпорядковане.

Отримані висновки за результатами дослідження поняття явища «картель» у вищезазначених методологічних аспектах дали змогу сформулювати його дефініцію таким чином: це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена групою підприємств великого розміру, що належать до однієї галузі, де посідають позиції лідерів, з метою координації їхньої збутової діяльності засобами її територіальної сегментації й узгодження спільних умов здійснення відповідного виду господарської діяльності.

**Висновки.** На основі проведених досліджень зроблені такі висновки:

1. Результати аналізу змісту дефініції поняття явища «картель» засвідчили, що серед науковців відсутня узгоджена позиція щодо визначення його сутності як окремої видової форми мікроекономічної системи.

2. Поняття явища «картель» перебуває у відношенні підпорядкування до поняття такого типу мікроекономічної системи, як «об'єднання підприємств».

3. Поняття «об'єднання підприємств» знаходиться у відношенні до поняття «мікроекономічна система» як особливе до родового.

3. Об'єднання підприємств – це видова форма мікроекономічної системи сумативного типу з ознаками організаційної структури, що утворюється групою підприємств на основі відносин співробітництва з метою забезпечення певних умов здійснення окремо кожним із них підприємницької діяльності шляхом консолідації їхніх конкурентних переваг.

4. Картель – це окрема видова форма об'єднання підприємств, яка створена групою підприємств великого розміру, що належать до однієї галузі, де посідають позиції лідерів, з метою координації їхньої збутової діяльності засобами її територіальної сегментації й узгодження спільних умов здійснення відповідного виду господарської діяльності.

#### Бібліографічний список:

1. Уманців Ю. Корпоративні структури у системі економічних відносин / Ю. Уманців // ВІСНИК КНТЕУ. 2011. № 3. С. 13–25.
2. Шарко М.В. Развитие интеграционных процессов и форм партнерства предприятий в Украине в современных рыночных условиях // М.В. Шарко, Н.А. Адвокатова // Економічні інновації. 2013. № 53. С. 332–341.
3. Овсієнко О.В. Феномен «нової фірми»: Сутність та причини виникнення / О.В. Овсієнко // Економічний простір. 2014. № 83. С. 209–217.
4. Буряк П.Ю. Інтегровані підприємницькі структури: формування, ефективність, потенціал: монографія/ П.Ю. Буряк. Л.: Логос, 2007. 468 с.
5. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. Х.: ИНЖЕК, 2006. 592 с.
6. Теория организации / Под ред. Б.З. Мильнера; учеб. [6-е изд. перер. и доп.] – М.: ИНФРА, 2008. 797 с.
7. Гиль О.О. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств/ навч. посібник.: Гиль О.О., Гришина Л.О., Карась П.М. Львів.: Вид. «Новий світ-2000», 2009. 248 с.

8. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств / навч. посіб.: Під заг. ред. Л.М. Чепурди. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 269 с.

### References:

1. Umantsiv, Yu., (2011), Corporate structures in the system of economic relations, VISNYK KNTEU, no. 3, pp. 13–25.
2. Sharko, M.V., Advokatova, N.A., (2013), Development of integration processes and forms of partnership of enterprises in Ukraine in the current market conditions, Ekonomichni innovatsii, no. 53, pp. 332–341.
3. Ovsiienko, O.V., (2014), Fenomen “new firm”: The essence and causes of the occurrence, Ekonomichniy prostir, no. 83, pp. 209–217.
4. Buriak, P.Yu., (2007), Intehrovani pidpriemnytski struktury: formuvannia, efektyvnist, potentials

- [Integrated entrepreneurial structures: formation, efficiency, potential], Lohos, Lviv, Ukraina, 468 p.
5. Gorbatov, V.M., (2006), Konkurentosposobnost' i cikly razvitija integrirovannyh struktur biznesa [Competitiveness and development cycles of integrated business structures], INZhEK, Har'kov, Ukraina, 592 p.
  6. Mil'ner B.Z., (2008), Teorija organizacii [Theory of organization], INFRA – M, Moskva, Rossijskaja federacija, 797 p.
  7. Hyl, O.O., (2009), Ekonomika ta orhanizatsiia diialnosti ob'iednan pidpriemstv [Economics and organization of uniting of enterprises], Novyi svit-2000, Lviv, Ukraina, 248 p.
  8. Chepurda, L.M., (2005), Ekonomika ta orhanizatsiia diialnosti ob'iednan pidpriemstv [Economics and organization of uniting of enterprises], Tsentri navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraina, 269 p.

**Bratuta O.H.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Doctoral Student at Department of Industrial  
Economics and Organization of Production,  
Ukrainian State University of Chemical Technology

## RESEARCH OF CONCEPT OF “CARTEL” PHENOMENON AS AN INDIVIDUAL FORM OF ASSOCIATION OF ENTERPRISES

The domination of two institutions is inherent for the modern historical stage of evolution taking place in the economic domain, namely, the entrepreneurial type of economic activity and competition, which has acquired its global form of “hypercompetition”. Under such circumstances, economic entities, in order to provide for the possibility to realize their own economic interest, as well as to maintain continuity of their life cycle, in addition to the pricing and non-pricing means of competitive struggle, use their organizational form as well. Worldwide experience of management witnesses of the emergence of new, modernization of already existing ones, and relevant significant expansion of the list of types and forms of organizational structures of entrepreneurship, the use of which enables enterprises with different competitive advantages to provide for the necessary level of their competitiveness. Unfortunately, theoretical aspect does not adequately address the mentioned empirical data. Conducted theoretical analysis of current achievements in the field of Economic Science made it possible to highlight three concepts that investigated into this problem, in particular: “integrated corporate structures”, “integrated business structures”, “business associations”. It should be noted that, as a result of the methodological incompleteness of the conducted surveys, as well as a series of ontological and logical errors, the developers of each of these concepts failed to solve the problem, and therefore, the corresponding set of knowledge did not gain the form of a developed theory. Each of the above concepts solved one problem, i.e., gave definition to the general notion of an abstract phenomenon, whose scope would have to cover all the diversity of individual concepts of modern concrete forms of entrepreneurship organizational structures. At the same time, survey results came mainly to the search for an essential feature of the abstract phenomenon notion, which performs the logical function of “coordination (mutual arrangement)”. In the first of these concepts, “corporate structures” category was of importance, in the second it was “business structures”, and in the third it was “business associations”. Although the presented categories performed their specified logical function, the developers of these concepts failed to solve the problem and develop the content and the

essence of the phenomena under investigation. The relevant categories were transformed only to the level of terms. In order to solve the problem, it would be necessary to identify such fundamental essential features of the phenomenon that can perform such logical functions as “subordination” and “accumulation (inclusion into the whole)”. Therefore, in the corresponding concepts, the lack of identity is observed between the essential features of an abstract phenomenon generic notion and the general features of the individual concepts of specific phenomena. That is, the inclusion of the latter ones to the scope of the former one took place on a comparative basis. Consequently, the results of the survey ended at the level of the definitions formulated for the general concept of the phenomenon and the individual concepts of its specific forms, as well as their grouping, which was performed on the axiomatic basis rather than on the logical methodological ones.

Together with this, the relevant clauses also apply to the microeconomic system called cartel, which was introduced as a form, to the extent of the general notion of the abstract phenomenon of each of these concepts.

Speaking of the phenomenon called cartel, the surveys were mostly completed within each of the abovementioned concepts at the level of the empirical result. The latter was reflected in its identification through the description of the relevant term content, as well as the description given to the historical experience of the utilization of this microeconomic system species form in economic practice. Theoretical studies, meeting the normative methodological requirements (the study of the phenomenon as “subject”, “process”, “in relations with the environment”), were not carried out by the developers of any of the relevant concepts. The solution to this issue is urgent at present.

Based on the research carried out, the following conclusions were drawn:

1. The results of the analysis performed for the content of the definition of the “cartel” phenomenon showed that among scientists, there is no agreed position on determining its essence as a separate form of the microeconomic system.
2. The concept of the “cartel” phenomenon is in subordination to the concept of a microeconomic system referred to as the “association of enterprises”.
3. The notion of the “association of enterprises” refers to the concept of a “microeconomic system” as a special one concerning the generic.
4. Association of enterprises is a form of a microeconomic system of the summative type with of organizational structure features, formed by a group of enterprises on the basis of cooperation relations in order to provide certain conditions for the implementation of entrepreneurship by each of them separately by means of consolidating their competitive advantages.
5. A cartel is a separate form of the uniting of enterprises, which is created by a group of large enterprises belonging to the same industry, which occupy leading positions, in order to coordinate their sales activities by means of its territorial segmentation and harmonization of common conditions for the implementation of the appropriate type of economic activity.

**Buga Natalia**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Marketing,  
Vasyl Stus Donetsk National University

**Sharko Vitalii**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Commodity Science,  
Expertise and Commercial Business,  
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,  
Kyiv National University of Trade and Economics

## A STRATEGIC APPROACH TO MANAGEMENT OF INNOVATIVE MARKETING OF REGIONS

*The article outlines the development of theoretical and methodological aspects of the application of a strategic approach to the marketing of innovation in the regions. Innovative marketing Management is presented in the form of a model that consists of the process of developing a marketing strategy for innovation, strategy implementing, and assessing the implementation of the strategy. The proposals for forming an innovative image and forming a brand of Vinnytsia region have been developed.*

**Keywords:** *strategic approach, management, image, innovative marketing of region, branding.*

*В статті висвітлено розвиток теоретико-методологічних аспектів застосування стратегічного підходу до управління маркетингом інновацій регіонів. Управління маркетингом інновацій представлено у вигляді моделі, яка складається з формування стратегії управління маркетингом інновацій, реалізація стратегії та оцінка реалізації стратегії. Розроблено пропозиції щодо формування інноваційного іміджу та формування бренду Вінницького регіону.*

**Ключові слова:** *стратегічний підхід, управління, імідж, маркетинг інновацій регіону, брендування.*

*В статье показано развитие теоретико-методологических аспектов применения стратегического подхода к управлению маркетингом инноваций регионов. Управление маркетингом инноваций представлено в виде модели, которая состоит из формирования стратегии управления маркетингом инноваций, реализация стратегии и оценка реализации стратегии. Разработаны предложения по формированию инновационного имиджа и формирования бренда Винницкого региона.*

**Ключевые слова:** *стратегический подход, управления, имидж, маркетинг инноваций региона, брендование.*

**Problem statement.** Understanding the importance of reforming the country's economy, taking into account the interaction of the innovative, socio-economic components of the regions, took place during the period of market transformation at the end of the nineties. The questions of research of innovations have a special interest at the present stage of economic development of Ukraine. The advancement of innovation and the readiness of regions to implement the knowledge economy are the goal of gaining economic independence and sustainable development of Ukraine in the long run.

In the context of globalization processes and interregional competition, the innovative direction of regional development is indisputable. Creating a system for effective management of innovation in the regions and the practical development of marketing tools in order to improve their socio-economic development is particularly relevant, which confirms the relevance of this problem and the need for its comprehensive study. At the same time, when developing the model of management of innovative marketing, a special attention must be paid to the formation of strategic advantages



of regions that can be kept for a long time (new technologies, innovative image, creativity in entrepreneurship).

**Analysis of recent research and publications.** The place and role of marketing as a coordinating and integrating function in the management of innovations is presented in the works of foreign researchers: P. Drucker [1], P. Kotler [2], J.J. Lambin [3], B. Szanto [4] and others, as well as native scientists: V.M. Heiets [5], S.M. Illiashenko [6-7], L.I. Fedulova [8], etc.

**Unsettled issues that are a part of a common problem.** At the same time, the studies conducted underestimated the possibility of applying marketing technologies to managing innovation processes in the regions. Not received a sufficient scientific understanding of the new theoretical concepts of strategic management of innovative marketing of regions in modern native scientific literature. In the domestic literature, relatively little attention is paid to the study of mechanisms for the formation of the innovative image of the regions.

**The purpose of the article** is to develop theoretical and methodological aspects of applying a strategic approach to managing regional innovative marketing and developing proposals for the formation of an innovative image of the Vinnytsia region.

**Materials and research results.** In the modern world, the importance of regions as places of competition and strategic planning is increasing [9]. The growth of competition between regions for investors and markets requires the search for new management models.

As a subject of strategic development, the region is a socially responsible multi-stakeholder spatial corporation, which is interested not only in ensuring the sustainable development of gross regional income and solving social problems of the local population but also in meeting the needs of all commodity producers, investors, tourists, entrepreneurs, various public organizations, and the state as a whole [9, p. 67].

Typically, the sustainable development of Ukraine and its regions today is associated with the construction of a new knowledge-based economy. The choice of such a course means the introduction of new scientific knowledge, which in turn will affect not only the work but also practically all aspects of social life. Economic growth, generated by innovations, allows solving problems with maintenance of a high standard of living of the population, an increase of social standards. Today, inno-

vation is not just an economic mechanism and a technical process, it is a new socio-economic phenomenon that changes history, culture, education, mentality, the political, institutional, and economic structure of society, determines the ability of society to generate and accept innovations.

An especially important innovation factor is for regions with low economic development. The author's studies [10] have already proven the dependence of the level of development of regions on the performance indicators of the scientific-technological and innovation spheres. At the same time, we consider it necessary to present the results of the study on the grouping of regions according to the level of scientific, educational potential, innovation activity, level of the knowledge economy and socio-economic development calculated for 2016 (Table 1).

As you can see, innovation processes in the regions are not the same, due to different levels of development of scientific and technological, innovation potential, the presence of various industries, understanding the role of innovation and its benefits. Under these conditions, the question arises about the development of a management model aimed at reducing the technological gap and the transition of the region's economy to an innovative way of development. The use of traditional techniques to achieve this goal does not provide the required level of management flexibility, as well as the lack of financial capacity of the regions limits the possibility of their use.

The need for a planned approach to the innovative development of regions confirms the appropriateness of the use of marketing technologies as a mean to bring its internal and external capabilities into line. The use of innovative marketing in the region is due to the problem of coordinating both the supply and the demand for them. Proposals for innovation came about as a result of the development of scientific achievements, the import of technologies and technological knowledge, demand was driven by wear and tear or outdated existing technologies, changes in consumer habits and needs.

Each company seeks to create and sell innovations in order to receive money from the sale of new products (technology) in order to invest in the profitable business, raise its image in the market; improve its competitiveness. The main reasons for the creation and sale of innovations for entrepreneurs are usually: to increase the competitiveness of new products of their own production;

Grouping of Regions for 2016

Grouping of regions by the level of scientific potential		Grouping of regions by the level of educational potential	
Very High	Kyiv	Very High	Kyiv
High	Kharkiv region	High	Kharkiv, Lviv regions
Middle	Dnipropetrovsk, Lviv, Zaporizhzhia, Odesa regions	Middle	Sumy, Khmelnytskyi, Volyn, Mykolaiv, Ternopil, Rivne, Dnipropetrovsk, Chernivtsi, Zaporizhzhia, Vinnytsia, Zhytomyr, Poltava regions
Low	Sumy, Mykolaiv, Kyiv, Poltava, Chernivtsi, Cherkasy, Chernihiv, Vinnytsia, Kherson, Zakarpattia, Ivano-Frankivsk, Volyn, Kirovohrad, Khmelnytskyi, Zhytomyr, Rivne, Ternopil regions	Low	Kherson, Cherkassy, Odessa, Zakarpattia, Kirovohrad, Kyiv, Ivano-Frankivsk, Chernihiv regions
Grouping of regions by the level of innovation activity		Grouping of regions by the level of knowledge economy	
Very High	Kharkiv region, Kyiv	Very High	Kyiv
High	Lviv, Dnipropetrovsk regions	High	Kharkiv, Lviv regions
Middle	Zaporizhzhia, Kyiv regions	Middle	Dnipropetrovsk, Zaporizhzhia, Odesa regions
Low	Odesa, Mykolaiv, Poltava, Zhytomyr, Vinnytsia, Kirovohrad, Ivano-Frankivsk, Cherkasy, Sumy, Kherson, Khmelnytskyi, Ternopil, Zakarpattia, Chernihiv, Volyn, Rivne, Chernivtsi regions	Low	Mykolaiv, Kyiv, Poltava, Ivano-Frankivsk, Sumy, Khmelnytskyi, Ternopil, Zhytomyr, Vinnytsia, Kirovohrad, Cherkasy, Kherson, Zakarpattia, Chernihiv, Volyn, Rivne, Chernivtsi regions
Grouping of regions by the level of social and economic development			
Very High	Kyiv	Middle	Rivne, Cherkasy, Khmelnytskyi, Volyn, Dnipropetrovsk, Zhytomyr, Ivano-Frankivsk, Lviv, Zaporizhzhia, Odesa, Zakarpattia, Poltava, Kirovohrad, Mykolaiv, Ternopil regions
High	Kharkiv, Kyiv, Vinnytsia, Chernivtsi regions	High	Kherson, Chernihiv, Sumy regions

Source: developed by the author on the basis of [11]

increase the image in the market; capturing new markets; increase the size of the cash flow; decrease in resource-consuming product [12]. According to work [13], out of 100 successful cases of innovations implementation – 75 appeared on demand of consumer demand, 25 innovations – related to the introduction of new ideas through R&D. To increase the share of innovations offered by research organizations, it is necessary to manage this process with the use of marketing technologies.

In general, marketing of regional innovations is a systematic activity in the development and promotion of new products and technologies in the market to meet the needs and demands of consumers and society as a whole on the basis of enhancement of the innovative potential of the region, the search for new directions and means of its use in pursuit of strategic goals.

P. Kotler [2, p. 9-16] identified the basic concepts of marketing, which can also be interpreted in accordance with the problem under study:

- the lack of consumer innovation improves the well-being of the firm since innovative enterprises tend to have better competitiveness, higher sales volumes and, accordingly, profits;

- the need for innovation arises from many stakeholders, requests are related to the financial ability of the person concerned to acquire innovations;

- the demand for innovation is directly determined by those factor variables that in their totality form the subsystem of reproduction of consumer innovator, ranging from its innovative needs and ending with its innovative consumption;

- goods in the market for innovations – knowledge, ideas, technologies, products, services that are of interest to the consumer;

- an innovation market is a conditional place for the sale of innovative products, ideas, technologies where there is a sufficient number of sellers and buyers interested in the sale. First of all, it's the actual sellers of innovation: universities, research and development organizations, indus-

try research institutes, enterprises that carry out scientific developments, teams of inventors, researchers and rationalizers. Secondly, buyers: state and non-state funds, programs, grants; research and development institutes, venture funds, financial institutions, search engineers of the most promising innovative ideas, start-ups, transfer and commercialization firms, coworking centres, consulting companies, and other components of the regional innovation infrastructure.

Directly, an innovative enterprise, which can be both a seller and a buyer of innovations, is interested in increasing sales and maximizing profits, forming or maintaining a company's reputation, expanding the market share through innovative products, and increasing the competitiveness of the company and its products. In addition, small innovative enterprises can receive support (resource and information) from the regional authorities and regional innovation infrastructure. In addition to sellers and buyers of innovations in the market relations, there are various intermediaries: technology parks, business incubators, other organizations that provide consulting, information, intermediary, management, organizational, engineering, audit, marketing services.

The object of management of innovative marketing in the region is scientific, technical, and innovative products, innovations. Also, objects that recently include the benefits that the region has may be separate territorial units in the region; prominent personalities, which by the nature of their activities become a kind of innovative product able to meet the needs; social norms, rules of conduct, methods of communication [14].

The subject of governance, in this case, is the regional authorities. They form assortment, price, distribution and communicative strategies that ensure in the complex achievement of strategic goals of the region's development, taking into account the given economic constraints [15, p. 119].

As a result of managing innovative marketing in the region, synergy effects can be achieved in developing innovations and reducing barriers to their information and psychological perception, based on the use of modern methods of interaction between developers of innovative ideas and potential consumers; to implement an integrated approach to innovative development of the region through the use of innovative marketing technologies. Managing regional innovative marketing can create a positive image of the region, provide its investment attractiveness for foreign and domestic

partners, meet the needs of target markets through the creation of the demanded innovative products, more rational use of innovative potential through trust in the authorities – the main bearer of a positive image of the region, to develop the relationship of innovation entrepreneurship with scientific and educational circles, to develop and implement a strategy of innovators' development.

The strategic approach to managing innovation in the region is its strategic intentions to achieve market coordination in the markets for innovative products, capital, labour, and technologies in order to adapt to the market and achieve a high level of development. The strategic approach to governance is characterized by: the priority of long-term goals, planned use of resources, orientation not to solve urgent tasks but to solve problems, active participation of the community in solving regional problems, and the public form of activities of regional authorities.

A strategic approach to managing innovative marketing can be presented in the form of a model consisting of three enlarged blocks: the formation of a marketing strategy for innovation, strategy implementation, and assessment of strategy implementation (Figure 1).

The formation of the strategy of innovative marketing of the region involves analysing the external, internal environment and identifying its potential resources. According to the results of the SWOT analysis, the real needs of the market in innovations and possibilities for their satisfaction are revealed. The development of a marketing strategy for innovation in the region consists of the following steps:

1. Determination of strategic goals of innovative marketing in the region.
2. Detection of marketing objects.
3. Definition of target groups (investors, enterprises, and regional authorities) with the purpose of clarification of potential "customers" – consumers and owners of innovations.
4. Identification of marketing innovation programs in the region.
5. Calculation of the budget.

Each region should independently choose its marketing strategy, taking into account the priorities of the development of innovations, which are determined by the type of its innovative behaviour. Depending on the competitive position of the region and the desired situation, appropriate strategies for the implementation of the strategy are selected. Regions of high competitive status and

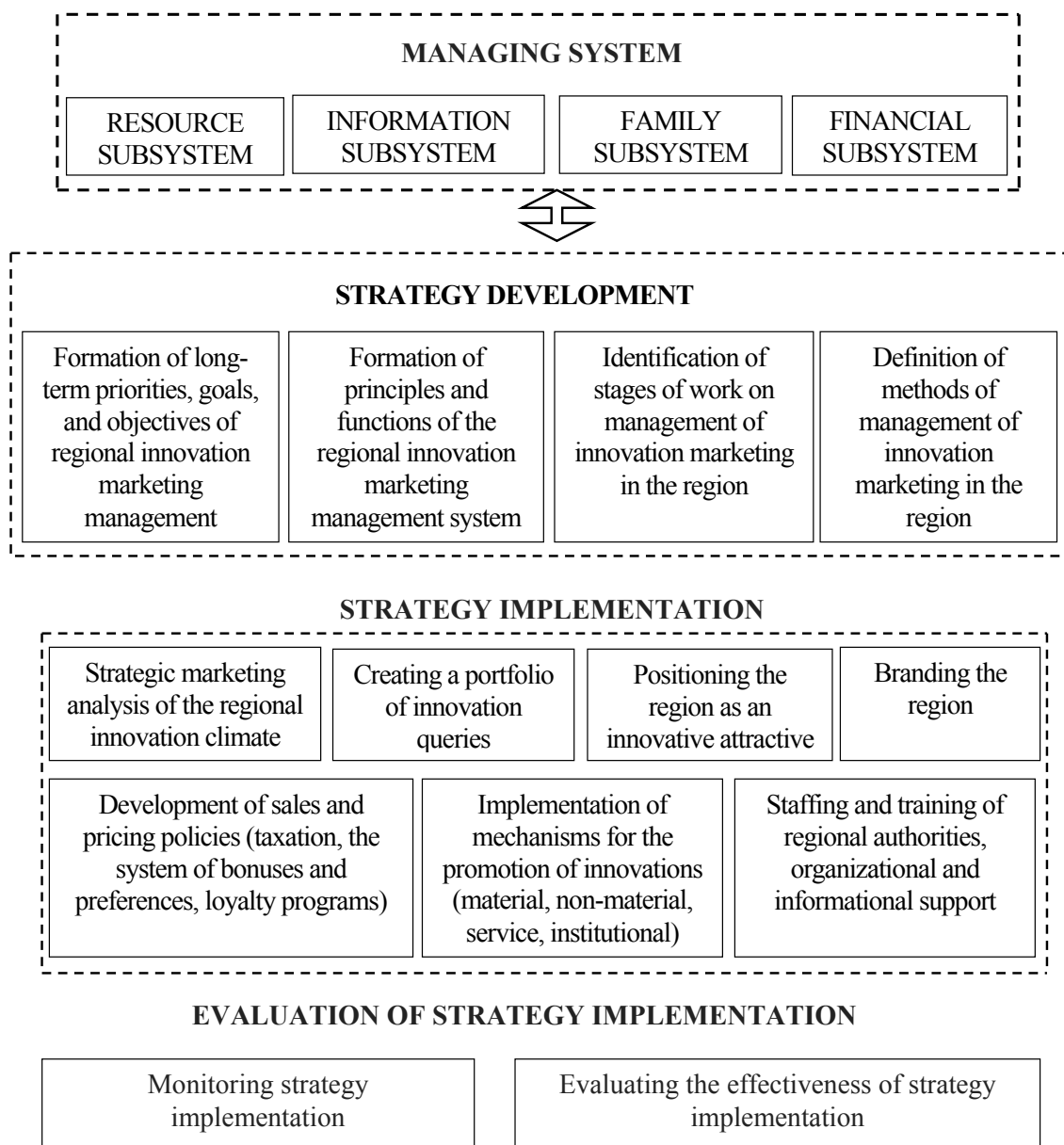


Fig. 1. Model of strategic management of innovative marketing in the region

high innovation activity choose a general offensive or defence strategy, with a low one – they choose the strategies mentioned, as well as the strategies of “guerrilla warfare” and “roundabout manoeuvre”.

Strategies can be targeted at:

- marketing of the image of the region – the purpose is to create, distribute, and ensure public recognition of the positive image of the region in the field of innovation. The strategy concentrates mainly on improving communications that demonstrate the transparency of regional authorities for potential participants in the innovation process, improving the investment and innovation attractiveness of the region;

- infrastructure marketing – the formation of innovative infrastructure, industrial zones, so-

cio-economic, cultural, educational infrastructure, at the expense of political, legal, scientific and technical programs;

- population marketing – regions with low levels of employment and cheap labour can be an effective argument for attracting potential investors interested in building new businesses. On the other hand, high-tech enterprises require a highly skilled workforce, in which case the role of higher education institutions, which can be both suppliers of innovative ideas and workers of the appropriate level of qualification, is growing. Universities can also become the creators of an innovative culture – a new ideology that provides innovative development of all aspects of the region’s life.

An American economist, Richard Florida, believes that the success of the regions and countries depends on the presence of the so-called creative class. The core of the creative class is the people of the creative professions engaged in the scientific and technological sphere, education, art, which create new ideas, new technologies. Studies of R. Florida proved that the most economically developed regions in the United States were places with the highest concentration of creative class, which became centres of innovation and high-tech industry [16, p. 23-24]. Therefore, in order to achieve the appropriate benefits of the region, it is necessary to create certain conditions for “cultivating” their own creative class and attracting specialists from other regions – that is, to become more open to new people and ideas. It is necessary to halt the massive outflow of manpower and bring up a creative and talented young generation. To do this, learn to use global talent flows. Cities and regions should receive the status of cities of world class, attractive for the influx of skilled professionals from abroad.

The emancipation of creative abilities of a person is possible only in a certain environment. Its main characteristic is the diversity of spiritual life – religious, ideological, social, and creative. But this cultural diversity does not arise by itself. It is the result of the close coexistence of people with different ideas. The possibility of a peaceful, non-conflict common residence is ensured by the tolerance of society to all manifestations of intellectual dissent, cultural and demographic extravagance. Not a shyness of stereotyped ideas contributes to the learning of new knowledge and experience, that is, growth. Therefore, tolerant regional communities, on the one hand, are appealing to creative people, and on the other hand, they possess the ability to perceive new knowledge and intellectual development [17, p. 52].

In this case, the state youth policy in the direction of developing youth innovation entrepreneurship in the regions should implement the following priorities: informing young people about the potential of the development of regions in Ukraine and its involvement in social practices; development of innovative activity and creative thinking of youth [8, p. 345].

According to the author, the role of regional authorities is to position the region as an innovative and attractive region, to form an innovative image and brand of the region. Positioning is the development and creation of the image of the region

in such a way that it takes place in the person’s consciousness and is associated with positive processes taking place in the region, which made it possible to quickly select the region in selecting the most favourable for the implementation of innovative projects. Branding of the region involves the creation of a “business card” of the region, causing stable associations with the attractiveness of the place and business climate.

Formation of an innovative image of the Vinnytsia region involves positioning and promoting the region (Figure 2).

Since in the vast majority of regions of Ukraine, in the Vinnytsia region (territory of the author’s research), the image is formed spontaneously, image events take place without the use of an integrated approach. Today, Vinnytsia is associated with the musically-light fountain “Roshen”; it certainly attracts a great number of tourists. On the other hand, this does not prevent the creation of a single recognizable and effective image of an innovative region, such as the “silicon valley”. A successful image should be adequate to present, original, plastic, and targeted. A new image can enhance the existing benefits of the region and thus prevent rapid benchmarking, imitation from other regions to gain strengths.

The image of the region in the minds of interested persons is formed due to their inclusion in the media discourse, which involves multimedia influence. Forming the image with the help of both traditional print and audio-visual media, along with advancement in the electronic space with the use of modern Internet technologies and social media, will allow the region to overcome the outdated image and offer a new one – The New Economy of Vinnytsia Region.

It should be borne in mind that such a product as a “region” is the result of a long-term process of implementing a strategic approach to management, which implies a sequence of activities that depend on the administrative resource and the political will of the region’s leadership. Certain steps towards the formation of innovation space have already been made, so the industrial park was created, as a prerequisite for the development of a cluster of machine-building in the Vinnytsia region. The Communal Enterprise “Vinnytsia Municipal Centre of Innovation” developed projects on the construction of the Scientific and Technological Park, Logistics Park. The Program for Strengthening the Competitiveness of Small and Medium Enterprises in the City of Vinnytsia for 2017–2020 was adopted

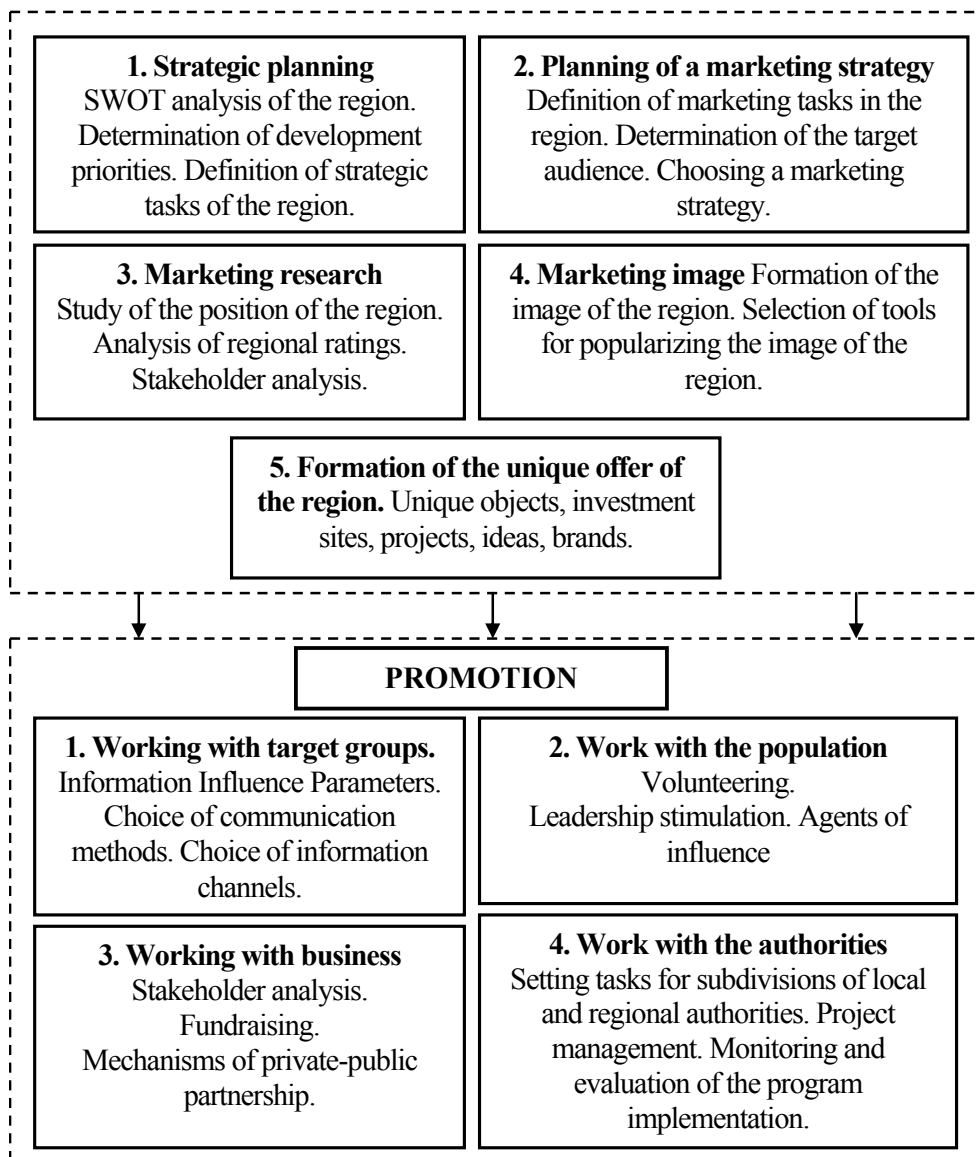


Fig. 2. Formation of the innovative image of the Vinnytsia region

based on comparative studies of the strengths and weaknesses of Vinnytsia with analogous cities, from Ukraine to Canada, an anonymous poll of entrepreneurs, focus groups. As a result, seven priority areas of entrepreneurial activity were identified: information technology, medical services, travel services (hospitality area), food industry, light industry, services, and social entrepreneurship. Each of the seven priority areas of entrepreneurial activity has its own local peculiarities, on which experts make a bet, accumulating the strengths of Vinnytsia for its own development. For example, medical services – here it is planned to introduce the so-called medical tourism. There is also the idea of “city in the city” for successful European examples. An analogue is UNIT City in Kyiv, where on 25 hectares of the territory of the former plant a

smart city is being built for IT specialists. The Vinnytsia Business Service Centre (business-HUB) will also have workshops, creative offices for representatives of large companies, investment company offices, and small offices where young creative start-ups will gather.

To build trusting relationships with the population of the region and support the abovementioned ideas, the local authorities have launched the Criticizing-Propose Project. This is an online questionnaire on problem issues and suggestions for their elimination. Among the most prominent innovations in Vinnytsia was the creation of an NGO hub, a platform for dialogue between the authorities and the public, an online chat “Round-The-Clock Guards” on the website of the Vinnytsia City Council, which receives citizens’ requests on

housing, public health, education, transport, etc., and the opening of the iHUB IT Enterprise Center, which promotes the development of the IT sphere in the city.

According to the author, it is important to update and consolidate the image of Vinnytsia as a student capital of Podillia, a city with a unique university environment. Formation of the brand "Get Your Education in Vinnytsia" is as follows: developing a brand concept, analysing brand potential and target market, developing a basis for brand differentiation, brand image visualization, developing a brand promotion program "Get Your Education in Vinnitsa". The main tools of branding, in this case, will be [18, p. 494]:

- 1) Strategic tools: definition of the mission, formulation of the slogan;
- 2) Symbolic instruments: the unique style of attributes of the city, souvenir production, the official portal presenting the city;
- 3) Advertising tools: print advertising, Internet advertising, advertising video on television;
- 4) PR tools: brand promotion, interregional, national events and projects.

**Conclusions and perspectives of further research.** Managing the marketing of innovations in the region is not only a business philosophy in modern conditions, it also serves as an effective tool for stimulating its innovation activity, creates conditions for the development and dissemination of innovations, forms consumer preferences, and thus provides the most effective adaptation of consumers to innovations, allows the region to orient its innovation activities on market queries. As in business, the purpose of using marketing in the management of regions is to create, maintain or change the thoughts, intentions, and behaviour of the subjects of the consumer by forming and maintaining the attractiveness, prestige of the region as a whole, living conditions and business activity in the region, as well as the attractiveness of natural, material, financial, labour, organizational, social, and other resources concentrated in it, as well as opportunities for the realization and reproduction of these resources. Achieving these goals involves solving the following tasks: formation and improvement of image and its prestige, business and social competitiveness; creating a high level of popularity of the region; increasing the participation of the region and its subjects in the implementation of international and national programs; attraction of state and external orders; stimulating the acquisition and use of its own resources outside the re-

gion for its benefit; increasing the competitiveness of industry and services located in the region; the involvement of new enterprises in the region.

Taking into account the priority directions of development of the Vinnytsia region, it is necessary to actualize and use competitive advantages for forming its innovative attractiveness and create a unique environment conducive to the comprehensive development of the region's economy.

Effective functioning of the government is extremely important for the development of a legislative framework at the regional level, as well as a flexible system for supporting entrepreneurial, investment, and innovation activities, which would better distinguish the Vinnytsia region from the rest and allow additional state resources to be built for the construction of social and transport infrastructure. This, in turn, will affect the development of other areas of great potential (industry, tourism, medicine, etc.).

#### References:

1. Drucker, P.F. (1992). *Rynok: kak vyiyti v lideryi* [Market: how to become a leader]. Moscow: Buk [in Russian].
2. Kotler, P., Keller K.L. (2007). *Marketing menedzhment* [Marketing Management] (A.M. Nemchin, V.A. Dubolazova, Trans) St. Petersburg: Piter [in Russian].
3. Lambin, J.-J. (2007). *Menedzhment, orientirovannyi na ryinok* [Market-oriented management]. St. Petersburg: Piter [in Russian].
4. Szanto, B. (1990). *Innovatsiya kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiya* [Innovation as a means of economic development] (B.V. Sazonova, Trans). Moscow: Progres [in Russian].
5. Heiets, V.M. (2015). "Innovatsiina Ukraina – 2020»: osnovni polozhennia Natsionalnoi dopovidy ["Innovative Ukraine 2020»: the main provisions of the National Report]. *Visnyk Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy – Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*, 7, 14-22. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu\\_2015\\_7\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vnanu_2015_7_5) [in Ukrainian].
6. Illiashenko, S.M. (Eds.). (2008). *Marketynh innovatsii ta innovatsii v marketynhu: monohrafiia* [Marketing of innovations and innovations in marketing: monograph]. Sumy: VTD "Universytetska knyha" [in Ukrainian].
7. Illiashenko, S.M. (Eds.). (2016). *Innovatsiinyi rozvytok: marketynh i menedzhment znan: monohrafiia* [Innovation development: marketing and knowledge management: monograph]. Sumy: TOV "Disa plus" [in Ukrainian].
8. Fedulova, L.I. (Eds.). (2013). *Rehionalni innovatsiini systemy Ukrainy: stan formuvannia ta rozvytku*

- v umovakh intehtsiinykh protsesiv: monohrafiia [Regional innovative systems of Ukraine: the state of formation and development in the conditions of integration processes: a monograph]. Kyiv: DU "Int ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy" [in Ukrainian].
9. Frolov, D.P. (2013). Marketingovyyi podhod k upravleniyu prostranstvennyim razvitiem [Marketing approach to spatial development management]. *Prostranstvennaya ekonomika – Spatial economy*, 2, 65-86 [in Russian].
  10. Buha, N.Yu., Tarasov, I.V. (2007). Model innovatsiynoho rozvytku problemnykh rehioniv [Model of innovative development of problem regions]. *Ekonomist – Economist*, 7, 36-38 [in Ukrainian].
  11. Verner, I.Ie. (Eds.). (2017). Statystychnyi zbirnyk "Rehiony Ukrainy" 2017 [Statistical collection "Regions of Ukraine" 2017]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
  12. Osik, Yu.I., Borbasova, Z.N., Prokopenko, O.V., Valeeva, V.Z. (2016). Marketing innovatsiy i innovatsionnyy marketing: ucheb. posobie [Marketing of innovations and innovative marketing: study. allowance] Karaganda: Izd-vo KarGU, Retrieved from [http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/57658/1/Prokopenko\\_neuromarketing.pdf](http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/57658/1/Prokopenko_neuromarketing.pdf) [in Russian].
  13. Akulich, M.V. (1994). Innovatsionnyy marketing. Ponyatiya, ryinok, diffuziya innovatsiy, transfer tehnologiy, innovatsionnye klasteriy, kraudsorsing i kraudfanding [Innovative marketing. Concepts, market, diffusion of innovations, technology transfer, innovation clusters, crowdsourcing and kraudfandings]. Moscow: Izdatelskie resheniya. <https://m.mybook.ru/author/margarita-akulich-2/innovatsionnyj-marketing-ponyatiya-rynok-diffuziya> [in Russian].
  14. Afonasyova, M.A. (2012). Marketingovyye aspekty stanovleniya i razvitiya innovatsionnogo predprinimatelstva v Rossiyskikh regionah [Marketing aspects of the formation and development of innovative entrepreneurship in the Russian regions]. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya – Modern problems of science and education*, 2. Retrieved from <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5995> [in Russian].
  15. Pepchuk, S.M. (2015). Marketynhovi innovatsii v ideologii sotsialno-ekonomichnogo rozvytku rehioniv [Marketings innovations in ideology of socio-economic development of regions]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu – Scientific Herald of Kherson State University*, 10, 118-121 [in Ukrainian].
  16. Florida, R. (2005). Kreativnyy klass: lyudi, kotorye menyayut buduschee [Creative class: people who change the future]. Moscow: Klassika XXI [in Russian].
  17. Lapaev, S.P. (2011). Otsenka urovnya innovatsionnogo razvitiya regionov na osnove kreativnosti [Assessment of the level of innovative development of regions based on creativity]. *Vestnik OGU – Bulletin of the OSU*, 8, 52-56. Retrieved from [http://vestnik.osu.ru/2011\\_8/9.pdf](http://vestnik.osu.ru/2011_8/9.pdf) [in Russian].
  18. Alferova, L.V., Pozdnyakova Zh.S. (2015). Osobennosti territorialnogo brendirovaniya [Features of territorial branding]. *Molodoy uchenyy – Young scientist*, 9, 493-495 [in Russian].



***Buga N. Yu.***

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Marketing,  
Vasyl Stus Donetsk National University

***Sharko V.V.***

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Commodity Science,  
Expertise and Commercial Business,  
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,  
Kyiv National University of Trade and Economics

## **A STRATEGIC APPROACH TO MANAGEMENT OF INNOVATION MARKETING OF REGIONS**

The article outlines the development of theoretical and methodological aspects of the application of a strategic approach to innovation marketing in the regions. Innovation Marketing Management is presented in the form of a model that consists of the process of developing a marketing strategy for innovation, strategy implementing, and assessing the implementation of the strategy. The proposals for forming an innovative image and forming a brand of Vinnytsia region have been developed.

Managing the marketing of innovations in the region is not only a business philosophy in modern conditions, but also serves as an effective tool for stimulating its innovation activity, creates conditions for the development and dissemination of innovations, forms consumer preferences and thus provides the most effective adaptation of consumers to innovations, allows the region to orient its innovation activities on market queries. As in business, the purpose of using marketing in the management of the regions is to create, maintain or change the thoughts, intentions and behaviour of the subjects of the consumer by forming and maintaining the attractiveness, prestige of the region as a whole, living conditions and business activity in the region, as well as the attractiveness of natural, material, financial, labour, organizational, social, and other resources concentrated in it, as well as opportunities for the realization and reproduction of these resources. Achieving these goals involves solving the following tasks: formation and improvement of image and its prestige, business and social competitiveness; creating a high level of popularity of the region; increasing the participation of the region and its subjects in the implementation of international and national programs; attraction of state and external orders; stimulating the acquisition and use of its own resources outside the region for its benefit; increasing the competitiveness of industry and services located in the region; the involvement of new enterprises in the region.

**Гончаренко Н.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри екологічного менеджменту та підприємництва  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## **КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЧНОГО РОСЛИННИЦТВА В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

*В умовах активного розвитку міжнародних ринків органічної продукції перспективним напрямом нарощування експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектору є стимулювання розвитку органічного рослинництва. У статті обґрунтовано актуальність кластеризації як інструменту підвищення конкурентоспроможності великотоварних і дрібних виробників органічної продукції рослинництва в умовах міжнародної конкуренції. Розкрито тенденції розвитку міжнародного економічного середовища, що впливають на реалізацію експортного потенціалу органічного рослинництва в Україні. Визначено переваги кластерної форми об'єднання для підвищення конкурентоспроможності виробників органічної продукції рослинництва в умовах міжнародної конкуренції.*

**Ключові слова:** органічне рослинництво, кластер, органічна сільськогосподарська продукція, експорт органічної продукції, виробництво та обіг органічної продукції, органічне сільське господарство.

*В условиях активного развития международных рынков органической продукции перспективным направлением наращивания экспортного потенциала отечественного аграрного сектора является стимулирование развития органического растениеводства. В статье обоснована актуальность кластеризации как инструмента повышения конкурентоспособности крупнотоварных и мелких производителей органической продукции растениеводства в условиях международной конкуренции. Раскрыты тенденции развития международной экономической среды, влияющие на реализацию экспортного потенциала органического растениеводства в Украине. Определены преимущества кластерной формы объединения для повышения конкурентоспособности производителей органической продукции растениеводства в условиях международной конкуренции.*

**Ключевые слова:** органическое растениеводство, кластер, органическая сельскохозяйственная продукция, экспорт органической продукции, производство и оборот органической продукции, органическое сельское хозяйство.

*In the context of the active development of international markets for organic products, a promising direction for increasing the export potential of the domestic agricultural sector is stimulating the development of organic crop production. The relevance of clustering as a tool to improve the competitiveness of large-scale and small producers of organic crop production in an internationally competitive environment was substantiated in the article. The tendencies of development of the international economic environment, affecting the realization of the export potential of organic plant growing in Ukraine, were revealed. The advantages of a cluster form of association for improving the competitiveness of producers of organic crop production in conditions of international competition were determined.*

**Keywords:** organic crop production, cluster, organic agricultural products, export of organic products, production and turnover of organic products, organic agriculture.

**Постановка проблеми.** Завдяки активізації товаровиробників щодо проходження сертифікації на відповідність вимогам законодавства у сфері органічного виробництва, обігу і маркування органічної продукції, зниженню торгових бар'єрів, а також реалізації низки

стимулюючих заходів державного регулювання протягом останніх років має місце стійкий тренд зростання експорту органічної продукції рослинництва. За даними вітчизняного органу сертифікації «Органік стандарт», у 2016 р. обсяг експортованої з України органічної продукції

становив близько 300 тис. тон на суму понад 65 млн. доларів США, що на 25% більше, ніж у 2015 р. [1]. Експорт зернових і гороху у 2017 р. становив 170 тис. т, що на 20 тис. т (або на 11,8%) більше, ніж у 2016 р., і на 80 тис. т (або на 52,9%) більше, ніж у 2015 р. [2]. Нарощування експорту органічної продукції рослинництва для аграрних підприємств є перспективним напрямом диференціації ринків збуту продукції, а також джерелом отримання доходу і формування валютної виручки, збільшення частки продукції з високою доданою вартістю.

Водночас недостатньо розвинена транспортно-логістична інфраструктура, відсутність складських приміщень для зберігання продукції, недосконала система сертифікації створюють додаткові перешкоди для нарощування обсягів експорту, знижують конкурентоспроможність вітчизняних виробників на міжнародних ринках. Таким чином, актуальною вимогою часу є обґрунтування і впровадження ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності виробників органічної продукції рослинництва в умовах посилення міжнародної конкуренції, зокрема створення й забезпечення розвитку кластерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційно-економічні засади розвитку органічного сільського господарства вивчали провідні вітчизняні і зарубіжні вчені. Зокрема, В.Г. Грановська, А.П. Бурляй, Ю.П. Воскобійник, Є.В. Гаваза, С.В. Мамалига, А.С. Гловюк, Ю.В. Славгородська аналізували стан і тенденції розвитку міжнародного і національного ринків органічної продукції як визначального фактора стимулювання підприємницької діяльності з виробництва екологічно безпечної продукції [3–7]. Н.М. Фещенко досліджувала проблеми становлення й розвитку ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні [8].

Численні наукові праці присвячені удосконаленню нормативно-правового й адміністративного регулювання виробництва, обігу і маркування органічної продукції. Ці питання, зокрема, стали предметом досліджень Н.Я. Кутаренко, В. Кайдашова та інших [9–10].

Важливе науково-практичне значення мають запропоновані ученими механізми економіко-ринкового стимулювання органічного виробництва. О.І. Шкуратов, В.А. Чудовська, А.В. Вдовиченко обґрунтували напрями формування системи еколого-економічних імперативів розвитку органічного сільського господарства [11]. Учені наголошують на важливості розвитку

інституціонального середовища органічного сільського господарства, що включає торговельно-збутову мережу, порядок ціноутворення, механізми страхування ризиків та ін. Проте поза увагою авторів залишились питання практичного розвитку вказаних інструментів в умовах функціонування дрібнотоварного органічного рослинництва.

Х.І. Штрихун, Г.М. Шпак, І.Б. Чичкало-Кондрацька, І.В. Новицька досліджували маркетингові інструменти стимулювання реалізації органічної продукції на національному і міжнародних ринках [12–15]. Учені відзначають, що для збільшення довіри зарубіжних споживачів до органічних продуктів українські виробники повинні створювати чітко продуманий логотип, який вдало застосовуватиметься не лише на упакуванні, а й у рекламних кампаніях через українські фільми, відеоролики та Інтернет-мережі; проводити відкриті заходи з частуванням та наданням інформації про виробництво, сертифікацію та їхню торгову марку [12–15]. Погоджуючись з актуальністю запропонованих заходів, слід наголосити на складності їх практичної реалізації через відсутність у аграрних підприємств вільних оборотних коштів і слабкий розвиток ринкової інфраструктури.

Перспективним напрямом вирішення вказаних вище проблем, а також посилення конкурентоспроможності вітчизняних виробників є створення кластерів з виробництва та реалізації органічної продукції рослинництва.

**Мета статті** – обґрунтування актуальності формування кластерів із виробництва та реалізації органічної продукції рослинництва як інструменту посилення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників в умовах міжнародної конкуренції.

**Виклад основного матеріалу.** Протягом останнього десятиріччя ємність міжнародних ринків органічних продуктів стабільно зростає. Цьому сприяють популяризація принципів здорового харчування, розширення асортименту готової продукції, формування й удосконалення міжнародної торгової інфраструктури і логістичних ланцюгів. У 2016 р. ємність глобального ринку органічних продуктів харчування становила 84 698 млн євро. При цьому найбільші ринки органічних продуктів харчування були в Сполучених Штатах Америки, Німеччині і Франції (табл. 1).

У Європі у 2016 р. порівняно з 2015 р. роздрібна торгівля органічними продуктами хар-

Таблиця 1  
**Ємність найбільших ринків  
 органічних продуктів харчування  
 у країнах світу, 2016 р., млн. євро**

Країна	Ємність ринку
Сполучені Штати Америки	38938
Німеччина	9478
Франція	6786
Китай	5900
Канада	3002
Італія	2644
Великобританія	2460
Швейцарія	2298
Швеція	1944
Іспанія	1686

Джерело: [16]

чування зросла на 11% і становила 33,5 бильйонів євро. В Україні внутрішнє споживання органічної продукції теж зростає. Протягом 2015–2016 рр. місткість ринку органічних продуктів харчування зросла на 17% і становила 20 млн євро.

Зростання внутрішнього й зовнішнього платоспроможного попиту створює сприятливі умови для активізації підприємницької діяльності щодо вирощування й переробки органічної продукції рослинництва в Україні, її експорту в зарубіжні країни. Ще у 2016 р. під час проведення аналізу тенденцій світового розвитку органічного сільського господарства відзначено суттєве зростання ролі України як регіонального постачальника органічної сировини й готової продукції на західні ринки [16]. Головними експортними товарами з України визнано зернові, олійні культури, лісові ягоди, гриби, горіхи і трави. За оцінками експертів, великий попит спостерігається на заморожені ягоди і плодіву продукцію, свіжі й перероблені овочі та фрукти. Такий сегмент, як свіжі овочі, зелень, плоди, молочні про-

дукти, знаходить свого споживача на внутрішньому ринку [17].

Водночас протягом останніх років макроекономічне середовище діяльності бізнесу характеризується низкою тенденцій, які перешкоджають нарощуванню вітчизняного експорту органічної продукції рослинництва. Найбільш суттєвими, зокрема, є: зростання міжнародної конкуренції, пришвидшення глобальних кліматичних змін, відсутність розвиненої логістичної інфраструктури, поширення політики національного протекціонізму (рис.).

1. *Зростання міжнародної конкуренції у тому числі за рахунок швидкого збільшення площ сільськогосподарських угідь, придатних для використання в органічному рослинництві, покращення їх природної родючості.* На кінець 2016 р. площа земельних угідь у світі, що використовувалися в органічному землеробстві, становила 57,8 млн га. З них 27,3 млн га (47%) розташовані в Океанії, 13,5 млн га (23%) – в Європі, 7,1 млн га (12%) – у країнах Латинської Америки. Серед європейських країн лідерами за площею угідь, зайнятих в органічному рослинництві, були Іспанія – 2 млн га, Італія – 1,8 млн га, Франція – 1,5 млн га. При цьому у 9 країнах єврозони земельний банк органічного виробництва перевищив 10% сукупної площі сільськогосподарських угідь. До таких країн, зокрема, належать Ліхтенштейн – 37,7%, Австрія – 21,9%, Естонія – 18,9% та інші [16].

З огляду на перспективи подальшого зростання попиту на екологічно безпечні продукти харчування, зниження їх вартості за рахунок удосконалення методів зберігання й транспортування, а також стимулювання національними урядами поширення принципів органічного землеробства, конкуренція на ринках органічної продукції рослинництва зростає. Так, у 2018 р.

у світі на відповідність вимогам міжнародних стандартів у сфері органічного виробництва сертифіковані майже 2,7 млн виробників. Протягом 2015–2016 рр. їх кількість зросла: в країнах Африки – на 3,0%, Азії – на 30,2%, Європи – на 6,9%, Латинської Америки – на 0,4%, Океанії – на 24,3% [16].

2. *Пришвидшення глобальних кліматичних змін.* Помітне зростання середньорічної температури внаслідок глобальних

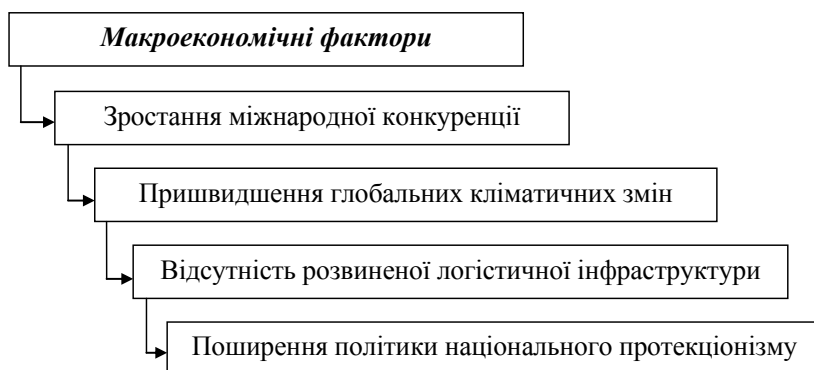


Рис. Макроекономічні фактори впливу на зовнішньоекономічну діяльність виробників органічної продукції рослинництва

змін клімату зумовлює ускладнення природних і погодних умов ведення сільського господарства, спричинить зниження його продуктивності у майбутньому. Органічне виробництво є методом сільського господарства, що передбачає оптимальне використання природної родючості біологічних ресурсів в умовах жорсткого обмеження використання хімічних засобів підвищення продуктивності рослин і тварин. Зміна погодних умов і посилення інтенсивності впливу деяких сезонних природних явищ, таких як посуха, весняні паводки, пожежі, вимерзання та ін., вимагають швидкої адаптації виробників органічної продукції рослинництва, розроблення і впровадження якісно нових підходів до організації господарського процесу, застосування економічних інструментів страхування ризиків тощо.

3. *Відсутність розвиненої логістичної інфраструктури.* Міжнародні стандарти й національна нормативно-правова база у сфері органічного виробництва встановлюють жорсткі вимоги як щодо виробництва, так і щодо умов зберігання і транспортування готової продукції. Зокрема, під час зберігання органічних продуктів заборонено використовувати будь-які синтетичні пестициди (етиленоксид, метил бромід, фосфін та ін.), іонізуюче випромінювання у боротьбі з шкідниками, фумігацію. Для підтвердження якості продукції експортер повинен провести ідентифікацію партії органічних продуктів, залучивши спеціалізовані лабораторії. На відміну від зарубіжних країн, в Україні відсутній ринок логістичних послуг у сфері органічного виробництва. Використання складів зі спеціальним обладнанням, залучення зарубіжних логістичних центрів і лабораторій збільшують вартість транспортування до покупця, знижують конкурентоспроможність вітчизняної органічної продукції рослинництва.

4. *Поширення політики національного протекціонізму.* Важливим трендом розвитку сучасної міжнародної економіки є поширення політики національного протекціонізму, що реалізується шляхом упровадження додаткових торгових бар'єрів для захисту вітчизняних товаровиробників. У таких умовах важливим напрямом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної органічної продукції на зарубіжних ринках є підвищення її якості та зниження витрат на виробництво для нівелювання збільшення трансакційних затрат на організацію експорту.

Основними регіонами збуту органічної продукції рослинництва для вітчизняних товаровиробників у 2015–2017 рр. були країни Європейського Союзу (93–95%), Швейцарія – до 5%, інші країни – до 2% [2]. Зважаючи на організаційну й документальну складність, суттєву частку експорту органічної продукції рослинництва в Україні здійснювали трейдери (табл. 2).

За даними Міністерства аграрної політики України, у 2017 р. в Україні сертифіковано 294 виробники органічної продукції. Ґрунтуючись на даних табл. 2, можна стверджувати, що лише 13,3% вітчизняних виробників органічних зернових експортують органічну продукцію шляхом укладання прямих договорів із зарубіжними покупцями. Це компанії з потужним земельним банком, для яких органічне рослинництво є одним із напрямів аграрного виробництва. Такі компанії мають бездоганну репутацію і фінансову можливість покривати потенційні збитки від органічного землеробства за рахунок інших видів діяльності. Водночас невеликі фермерські господарства, які спеціалізуються на вирощуванні фруктів, овочів та ягід, не можуть налагодити експорт через вплив таких чинників:

Таблиця 2

**Країни-імпортери органічних зернових і структура експорту за суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, 2017 р.**

Країна-імпортер	Обсяг експорту, тис. т	Кількість експортерів, од.		Часка в загальному експорті, %	
		Трейдери	Виробники	Трейдери	Виробники
Нідерланди	72,3	3	6	84	16
Великобританія	21,0	1	2	50	50
Німеччина	21,0	4	17	22	78
Австрія	18,6	2	3	32	68
Італія	14,5	1	4	14	86
Швейцарія	8,5	–	7	0	100
Франція	4	2	–	100	0

Джерело: [2]

1. Зарубіжні компанії зацікавлені у великих партіях продукції. Невеликі товаровиробники, які вирощують різні культури, не можуть задовольнити стабільний попит на органічну сировину й перероблені органічні продукти харчування.

2. Експортні операції супроводжуються великими транспортними й накладними витратами (витрати на зберігання й доставку продукції, яка швидко псується і може бути пошкоджена шкідниками й хворобами, витрати на юридичний супровід, проведення лабораторної експертизи, страхування та ін.). За умов повного покриття таких витрат постачання невеликих партій одноосібними виробниками є економічно недоцільним.

3. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності фермерськими господарствами також ускладнюється через відсутність кваліфікованих кадрів, доступу до логістичної інфраструктури, високі валютні, логістичні ризики.

З огляду на вищезазначене, для реалізації експортного потенціалу органічного рослинництва на міжнародних ринках вітчизняні виробники органічної продукції повинні шукати інноваційні форми економічної й організаційної взаємодії між собою. Перспективним напрямом такої взаємодії, який поступово впроваджується в Україні, є кластери з виробництва та обігу органічної продукції рослинництва.

Кластер із виробництва та обігу органічної продукції – це сукупність підприємств та організацій, географічно та/або адміністративно пов'язаних між собою, які здійснюють виробничу, наукову, торгову та інші види діяльності у сфері органічного рослинництва і які об'єдналися для реалізації спільних цілей щодо популяризації споживання органічної продукції, застосування принципів органічного землеробства, підвищення його економічної, екологічної та соціальної ефективності.

Кластерна форма об'єднання виробників органічної продукції рослинництва сприятиме підвищенню конкурентоспроможності товаровиробників на національному і міжнародному ринках шляхом:

– Визначення географічної спеціалізації виробників органічної продукції й розроблення інструментів підвищення якості готової продукції з урахуванням природно-територіальних особливостей, ідентифікації перспективних ніш на міжнародному й національному ринках.

– Розроблення і впровадження організаційного механізму формування фінансових ресурсів для реалізації масштабних наукових досліджень, удосконалення логістичної інфраструктури, активізації маркетингового супроводу на міжнародних ринках, проведення капітальних природоохоронних заходів та ін.

– Впровадження комплексних організаційних, економічних і фінансових заходів щодо попередження наслідків природно-кліматичних змін, ліквідації їх впливу на організацію аграрного виробництва.

– Формування інституційного забезпечення для захисту інтересів виробників та операторів ринку органічної продукції у державних, регіональних і місцевих органах влади.

– Впровадження системи правового супроводу і ринкового консалтингу невеликих сільськогосподарських товаровиробників.

– Розроблення і застосування механізму протистояння недобросовісній конкуренції з боку виробників традиційної сільськогосподарської продукції рослинництва, а також заготівельних компаній.

### **Висновки.**

Міжнародні ринки органічних продуктів активно розвиваються. Цьому сприяють зростання платоспроможного попиту в економічно розвинених країнах, розширення асортименту продукції, удосконалення торгової та логістичної інфраструктури.

Експорт органічної продукції рослинництва з України стабільно зростає. Основними експортними товарами є зернові та олійні культури, горох, ягоди й горіхи.

Макроекономічні умови функціонування вітчизняних виробників органічної продукції характеризуються ускладненням бізнес-середовища: збільшується конкуренція на міжнародних і національному ринках, знижується їхня конкурентоспроможність через відсутність розвиненої логістичної інфраструктури, зростання інтенсивності наслідків глобальних кліматичних змін, поширення політики національного протекціонізму.

Для посилення конкурентоспроможності великих і дрібних виробників органічної продукції рослинництва в Україні необхідно створювати й розвивати кластери як інноваційний засіб взаємодії компаній з метою досягнення спільних економічних, ринкових і національних інтересів. Створення кластерів з виробництва й обігу органічної продукції рослинництва сприяти-

ме розробленню і впровадженню економічних, ринкових та організаційних інструментів для посилення конкурентоспроможності національних виробників в умовах глобальних економічних і кліматичних викликів.

#### Бібліографічний список:

1. Органік Стандарт. URL: <http://www.organicstandard.com.ua>.
2. Друзь Т. Organic на експорт. АПК-Інформа. 2018. № 7 (49). URL: <https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1098849#W8NYUPmYTZ4>.
3. Грановська В.Г. Перспективи розвитку ринку органічної продукції в Україні / В.Г. Грановська // Економіка АПК. 2017. № 4. С. 31–40.
4. Бурляй А.П. Роль України у формуванні пропозиції європейського ринку органічної продукції / А.П. Бурляй, О.О. Гуцаленко // Економічний часопис –XXI. 2013. № 11–12(2). С. 15–18.
5. Воскобійник Ю.П., Гаваза Є. Ємність ринку органічної продукції в Україні / Ю.П. Воскобійник, Є.В. Гаваза // Агроінком. 2013. № 4–6. С. 7–10.
6. Мамалига С.В. Розвиток ринку органічної продукції в Україні / С.В. Мамалига, А.С. Гловиук // Ефективна економіка. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5245>.
7. Славгородська Ю.В. Виробництво органічної продукції в Україні: стан і перспективи / Ю.В. Славгородська // Вісник Полтавської державної аграрної академії. 2016. № 4. С. 49–54.
8. Феценко Н.М. Проблемні моменти ринку органічної сільськогосподарської продукції / Н.М. Феценко // Інноваційна економіка. 2013. № 7. С. 141–150.
9. Кутаренко Н.Я. Правове регулювання органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні / Н.Я. Кутаренко // Агросвіт. 2013. № 22. С. 66–73. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit\\_2013\\_22\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2013_22_13).
10. Кайдашов В. Проблеми вдосконалення правового регулювання безпечності і якості сільськогосподарської продукції в умовах інтеграції України до міжнародних спільнот / В. Кайдашов // Підприємництво, господарство і право. 2009. № 11. С. 116–118.
11. Шкуратов О.І. Органічне сільське господарство: еколого-економічні імперативи розвитку: монографія / О.І. Шкуратов, В.А. Чудовська, А.В. Вдовиченко. К.: ТОВ «Діа», 2015. 248 с.
12. Штрихун Х.І. Маркетингова підтримка стимулювання збуту органічної продукції в Україні / Х.І. Штрихун // Проблеми та перспективи економіки та управління. 2015. № 3(3). С. 161–170.
13. Шпак Г.М. Мотивація розвитку органічного виробництва в Україні / Г. М. Шпак // Науковий журнал «Економіка України». 2015. № 7(644). С. 58–71.
14. Пішли в онлайн: нові правила експорту органічної продукції. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/pisli-v-onlajn-novi-pravila-eksportu-organichnoi-produkcii>.
15. Чичкало-Кондрацька І.Б., Новицька І.В. Світовий досвід просування органічної продукції / І.Б. Чичкало-Кондрацька, І.В. Новицька // Ефективна економіка. 2018. № 2. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2018/10.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/10.pdf).
16. The World of Organic Agriculture. Statistics & Emerging Trends 2018. Research Institute of Organic Agriculture FiBL. 2018. 348 p. <https://shop.fibl.org/CHen/mwdownloads/download/link/id/1093/?ref=1>.

#### References:

1. Official site of Organic Standards (2018), available at: <http://www.organicstandard.com.ua> (Accessed 01 October 2018).
2. Druz, T. (2018), "Organic to eksport", APK-Informa, [Online]. no. 7 (49), available at: <https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1098849#W8NYUPmYTZ4> (Accessed 01 October 2018).
3. Hranovska V.H. (2017), "Prospects for the development of the market for organic products in Ukraine", Ekonomika APK, no. 4. P. 31–40.
4. Burliai A.P. (2013), "The role of Ukraine in shaping the proposal of the European organic produce market", Economic Journal – XXI. no. 11–12(2). P. 15–18.
5. Voskobiinyk Yu.P., Havaza Ye. (2013), "Capacity of organic products market in Ukraine", Agroinform. no.4–6. P. 7–10.
6. Mamalyha S.V., Hloviuk A.S. (2016), "Development of organic products market in Ukraine", Effective Economy. [Online]. no. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5245> (Accessed 10 October 2018).
7. Slavhorodska Yu.V. (2016), "Organic production in Ukraine: state and prospects", Newsletter of the Poltava State Agrarian Academy. no.4. P. 49–54.
8. Feshchenko N.M. (2013), "Problematic moments in the market for organic agricultural products", Innovative Economy. no. 7. P. 141–150.
9. Kutarenko N.Ya. (2013), "Legal regulation of organic production of agricultural products in Ukraine", Agrosvit. [Online]. no. 22. P. 66–73, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit\\_2013\\_22\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2013_22_13) (Accessed 10 October 2018).
10. Kaidashov V. (2009), "Problems of improving the legal regulation of the safety and quality of agricultural products in the context of Ukraine's integration into international communities", Entrepreneurship, Economy and Law. no.11. P. 116–118.
11. Shkuratov O.I., Chudovska V.A., Vdovychenko A.V. (2015), "Organic agriculture: ecological and economic imperatives of development: monograph", Kyiv, TOV "Dia", 248 p.

12. Shtrykhun Kh.I. (2015), "Marketing support for stimulating the sales of organic products in Ukraine", *Problems and Prospects of Economy and Management*. no. 3(3). P. 161–170.
13. Shpak H.M. (2015), "Motivation for the development of organic production in Ukraine", *Scientific Journal "Economics of Ukraine"*. no. 7(644). P. 58–71.
14. "Went online: new rules for exporting organic products" [Online]. available at: <http://agravery.com/uk/posts/show/pisli-v-onlajn-novi-pravila-eksportu-organicnoi-produkcii> (Accessed 10 October 2018).
15. Chychkalo-Kondratska I.B., Novytska I.V. (2018), "World experience of promotion of organic products", *Effective Economy*. [Online]. no. 2, available at: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2\\_2018/10.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/10.pdf) (Accessed 5 October 2018).
16. *The World of Organic Agriculture. Statistics & Emerging Trends 2018*. Research Institute of Organic Agriculture FiBL. (2018). [Online]. 348 p., available at: <https://shop.fibl.org/CHen/mwdownloads/download/link/id/1093/?ref=1> (Accessed 10 October 2018).

***Honcharenko N.V.***

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department  
of Environmental Management and Entrepreneurship,  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

## **CLUSTERIZATION AS AN INSTRUMENT FOR INCREASING COMPETITIVENESS OF ORGANIC PLANTING IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL COMPETITION**

In recent years in Ukraine, there is a steady trend in the growth of exports of organic crop production. Contribute to this: increasing the area of agricultural land in organic production, improvement of regulatory and legal support, reduction of trade barriers. At the same time, there are a lot of barriers that increase export volumes, reduce the competitiveness of domestic producers in international markets. The most significant are: the growth of international competition, the acceleration of global climate change, the lack of developed logistics infrastructure, the spread of national protectionist policies.

In the conditions of the prevalence of small-scale organic production, overcoming these problems is possible only through the creation of specialized clusters for the production and circulation of organic crop production. Taking into account the above, the purpose of the research is to substantiate the relevance of the formation of clusters for the production and sale of organic crop production as an instrument for increasing the competitiveness of domestic commodity producers in conditions of international competition.

It is substantiated that the cluster form of the association of producers of organic crop production will promote the competitiveness of commodity producers in the national and international markets through: the definition of the geographical specialization of producers of organic products and the development of tools for improving the quality of finished products, taking into account natural and territorial features; identification of perspective niches in the international and national markets; development and implementation of an organizational mechanism for the formation of financial resources for the implementation of large-scale scientific research, improvement of logistics infrastructure, increased marketing support in international markets, capital conservation measures; implementation of complex organizational, economic, and financial measures to prevent the consequences of natural and climatic changes, eliminate their impact on the organization of agrarian production.



УДК 658.14:005

**Домбровська С.О.**

аспірант кафедри фінансового  
менеджменту та фондового ринку  
Одеського національного економічного університету

## СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розглянуто основні концептуальні підходи до управління структурою капіталу підприємства. Визначено принципи побудови ефективної системи управління структурою капіталу. Запропоновано впровадження науково-методичного підходу до управління структурою капіталу, який ґрунтується на використанні стратегічних карт (на основі збалансованої системи показників). Обґрунтовано використання ризик-стратегії як дієвого інструмента в системі управління структурою капіталу підприємства.*

**Ключові слова:** капітал, структура капіталу, стратегія управління, стратегічні карти, ризик-стратегія.

*В статье рассмотрены основные концептуальные подходы к управлению структурой капитала предприятия. Определены принципы построения эффективной системы управления структурой капитала. Предложено внедрение научно-методического подхода к управлению структурой капитала, который базируется на использовании стратегических карт (на основе сбалансированной системы показателей). Обосновано использование риск-стратегии как действенного инструмента в системе управления структурой капитала предприятия.*

**Ключевые слова:** капитал, структура капитала, стратегия управления, стратегические карты, риск-стратегия.

*The article discusses the main conceptual approaches to the capital structure management of the enterprise. The principles of building the effective capital structure management system are defined. The introduction of a scientific and methodological approach to the capital structure management, which is based on the use of strategic maps (based on a balanced scorecard), is proposed. The use of risk strategy as an effective tool in the system of the capital structure management of the enterprise has been substantiated.*

**Keywords:** capital, capital structure, management strategy, strategic maps, risk strategy.

**Постановка проблеми.** Функціонування сучасного підприємства в умовах обмежених ресурсів та мінливості зовнішнього середовища суттєво залежить від ефективних методів управління капіталом. Від того, наскільки підприємство забезпечено необхідними ресурсами та на якому рівні знаходиться управління ними, залежить його платоспроможність та конкурентоспроможність, що значною мірою визначає фінансовий стан цього підприємства. Саме тому одним із головних завдань фінансових менеджерів підприємства є розроблення стратегічних орієнтирів системи управління структурою капіталу. У наявних наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється вибору фінансової стратегії відповідно до завдань управління капіталом, не систематизовано чинники кількісних і якісних змін у структурі капіталу під-

приємства, не використовуються аналітичні та прогностичні функції управління. Невирішеність зазначених питань зумовлює актуальність для розвитку теорії і практики управління структурою капіталу підприємства.

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

Питання управління структурою капіталу широко висвітлюються в економічній літературі та представлені різними поглядами на вирішення цієї проблеми. Так, цій темі присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Дж. А. Акерлоф, Ю. Брігхем, Дж. Ван Хорн, Г. Дональдсон, С. Майєрс, М. Міллер, Ф. Модильяні, А. Росс, І.Т. Балабанов, І.А. Бланк, М.С. Дороніна, І.В. Журавльова, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, О.С. Стоянова, Т.В. Теплова.

Наявність цілої низки підходів щодо проблеми управління капіталом та його структурою

зумовлена неоднозначним впливом структури капіталу на різноманітні аспекти його діяльності. Різні думки вчених щодо цього питання пояснюються виділенням окремих характеристик діяльності підприємства як критерію управління структурою капіталу підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення науково обґрунтованих пропозицій стосовно стратегічних орієнтирів управління структурою капіталу підприємства в сучасних умовах ризику та невизначеності економічного середовища.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління підприємством становить складну систему, яка створена для збору, аналізу та переробки інформації, метою є отримання максимально необхідного кінцевого результату за певних наявних ресурсів. Ця система уособлює в собі комплекс стратегічних настанов, планів, програм підприємства, його організаційної структури, розподілу обов'язків, процедур та інструкцій, які допомагають підприємству на шляху досягнення бажаних цілей. Виходячи з наявних тлумачень терміна «система управління», для неї характерні такі ознаки: її склад із множини елементів, які розташовані ієрархічно; елементи системи (підсистеми) взаємопов'язані за допомогою прямих та зворотних зв'язків [1, с. 56–62].

Одне з важливих місць у системі управління підприємством належить системі управління структурою капіталу, яка відповідає за вибір виду та обсягів ресурсів для забезпечення діяльності підприємства, пошук оптимальних

джерел залучення та напрямів ефективного використання ресурсів підприємства для досягнення стратегічних цілей, підвищення ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності підприємства.

Підприємство у процесі свого функціонування прагне управляти капіталом, його структурою з метою досягнути такого співвідношення внутрішніх та зовнішніх ресурсів, яке б здійснювало максимально позитивний вплив на досягнення його стратегічних цілей.

Наукові погляди стосовно структури капіталу беруть свій початок ще з середини ХХ ст. У теорії структури капіталу виокремлюють досить широкий перелік концептуальних підходів до управління нею, які мають як свої переваги, так і недоліки. Об'єднуючим недоліком наведених підходів на рис. 1 є те, що наявні напрацювання стосуються переважно теоретичних питань управління структурою капіталу, які не відображають специфіки сучасних інформаційних технологій та важливості інтелектуального капіталу.

Так, відповідно до традиційного підходу, оптимізація структури джерел фінансування за критерієм максимізації ціни підприємства відображає однобічний погляд на проблему управління структурою фінансових ресурсів, оскільки не враховує вплив сформованої структури на результативні показники діяльності підприємства.

Незважаючи на привабливість та логічність з позиції математичного обґрунтування залежностей між вартістю компанії та структурою



Рис. 1. Концептуальні підходи до управління структурою капіталу підприємства

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

її капіталу, теорія Модільяні-Міллера постійно підлягає суворій критиці з боку опонентів, оскільки вона не враховує реальних умов фінансового ринку (наявності діапазону процентних ставок, зростаючого ризику внаслідок залучення позикових коштів, необхідності сплати податкових платежів), що перетворюють фінансову структуру підприємства у важливий фактор впливу на його фінансове положення.

Відповідно до компромісного підходу компанії варто встановлювати цільову структуру капіталу так, щоб гранична вартість капіталу і граничний ефект від фінансового важеля були рівні.

Зважаючи на недоліки попередньої моделі, вченими була висунута альтернативна теорія пошуку оптимальної структури капіталу підприємства – теорія ієрархії (теорія переваг методів фінансування, що склалися). Ця теорія не передбачає встановлення якогось певного планового (оптимального) співвідношення боргу і власного капіталу.

Багато успішних підприємств використовують менше позикового капіталу, ніж це стверджує компромісна теорія. Це підштовхнуло до розроблення сигнальної теорії левериджу, яка заснована на сигналах для інвесторів у разі залучення позикових коштів або акціонерного капіталу.

М.Н. Крейніна підходить до управління структурою капіталу підприємства з позиції фінансової стійкості підприємства. Однак збереження фінансової стійкості можливе і за часткового покриття власними ресурсами активів підприємства, тоді як зміна структури капіталу підприємства за рахунок збільшення частки позикових коштів може привести до значного збільшення результативних показників.

Саме тому такий стан зумовлює пропонування наступного концептуального підходу управління структурою капіталу, який ґрунтується на основі складання стратегічних карт та повинен базуватися на принципах, наведених на рис. 2, здійснюватися на систематичній основі та відповідати тактичним та стратегічним цілям підприємства.

Формування системи управління вимагає чіткої загальної філософії розвитку, тобто стратегії, яка являє собою «довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей. Основне завдання, яке вирішує стратегія діяльності підприємства: забезпечення впровадження інновацій і змін в організації шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності» [6, с. 141].



Рис. 2. Принципи управління структурою капіталу підприємства

Джерело: розроблено на основі [3; 4; 5]

Управління структурою капіталу неможливе без урахування загальної стратегії підприємства, з цього виходить, що під час реалізації запропонованих методичних основ виникає необхідність розроблення детальних стратегічних напрямів діяльності підприємства з урахуванням впливу стратегії управління структурою капіталу.

Стратегія формування структури капіталу забезпечуватиме підприємству найкраще положення в зовнішньому середовищі і досягнення запланованої мети за рахунок виявлення майбутніх факторів успіху і загроз. У конкурентному середовищі необхідним стає

розроблення такої системи показників, яка б зробила можливим із повнотою та вірогідністю оцінювати ефективність діяльності підприємства загалом. Також для успішної реалізації обраного стратегічного портфеля цілей необхідний безперервний моніторинг рівня досягнення поставлених завдань, постійний розвиток та адаптація стратегії відповідно до вимог навколишнього середовища.

Найбільш зручним інструментом, який дає змогу оцінити розвиток і досягнення поставлених цілей у всіх аспектах діяльності підприємства, вважаємо Balanced Scorecard – збалансовану систему показників (ЗСП), яка була

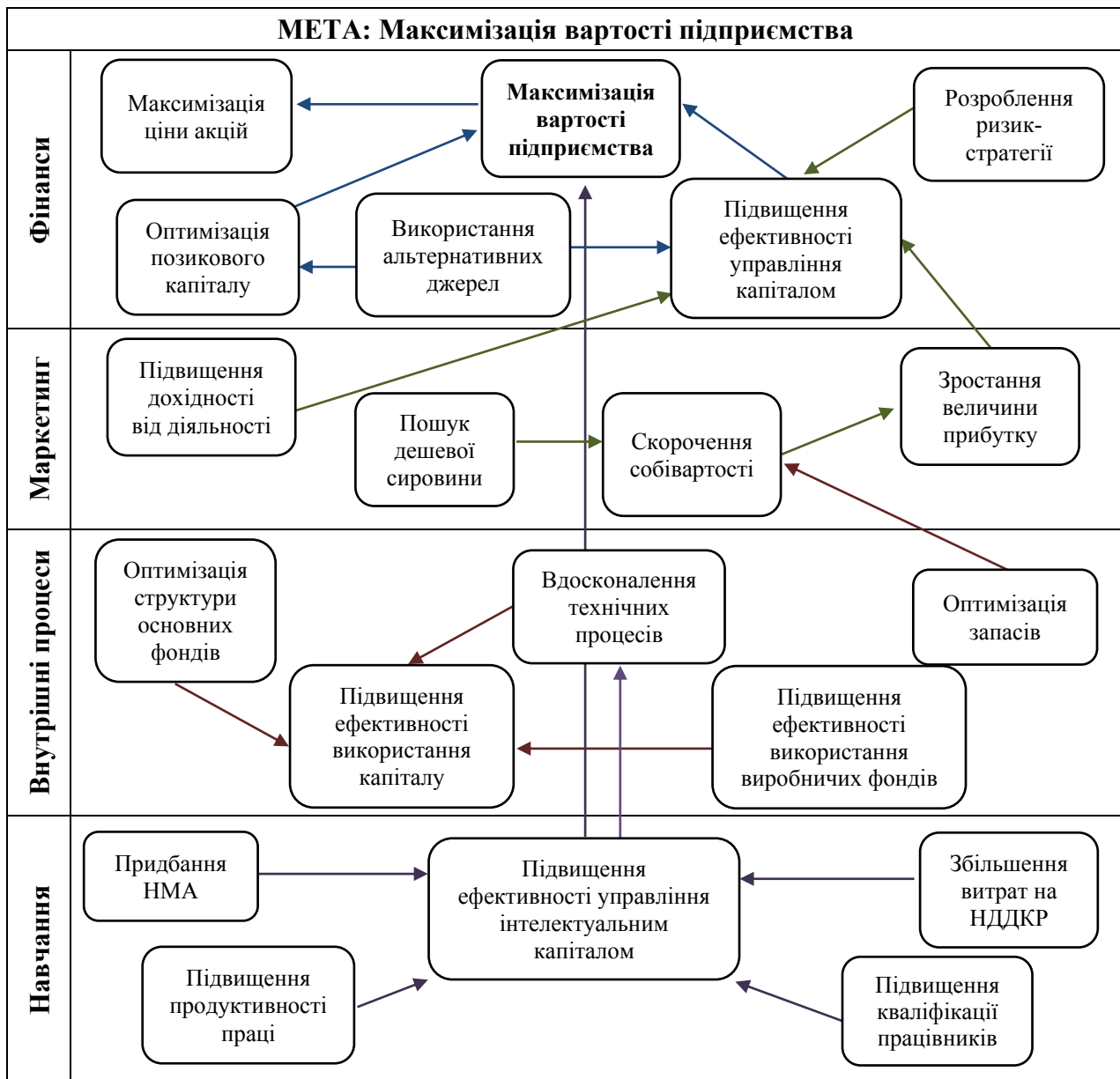


Рис. 3. Стратегічна карта управління структурою капіталу підприємства

Джерело: побудовано автором

розроблена американськими вченими Р. Капланом та Д. Нортонем у 1990 р. [7]. Доцільність застосування цього інструменту в процесі управління структурою капіталу підприємства зумовлена тим, що, з одного боку, він дає змогу надати комплексний характер процесу управління структурою капіталу, а з іншого – виокремити стратегічні цілі, які поставило перед собою підприємство.

Згідно з концепцією ЗСП, основу цієї моделі становлять чотири перспективи – фінанси, клієнтський складник, внутрішні бізнес-процеси та навчання й розвиток [8]. При цьому зазначимо, що використання чотирьох перспектив ЗСП дають змогу охопити, крім речового та фінансового складників капіталу, особливо актуальну в умовах інформаційної економіки категорію «інтелектуальний капітал». Активне використання інтелектуального капіталу у вирішенні стратегічних завдань сприяє поліпшенню показників внутрішніх бізнес-процесів, що забезпечує успіх для клієнтів та власників.

Концепція ЗСП може бути використана як ґрунт управління структурою капіталу, тому що дає змогу трансформувати мету в набір кінцевих показників, відстежуючи які, керівництво підприємства може приймати рішення спрямовані на раціоналізацію співвідношення між компонентами капіталу.

Результатом побудови ЗСП є стратегічна карта (рис. 3), яка описує стратегію у вигляді набору стратегічних цілей та причинно-наслідкових зв'язків між ними [9].

Розроблення збалансованої системи показників розпочинається з визначення конкретних стратегічних цілей підприємства в аспекті управління структурою капіталу. Одним з індикаторів, що характеризують оптимальність сформованої структури капіталу, є зростання вартості підприємства. Стратегічна карта управління структурою капіталу з метою підвищення вартості підприємства дає змогу контролювати показники, які сприяють досягненню стратегічної цілі.

Основним завданням проведення фінансового інжинірингу є досягнення фінансової синергії – економії за рахунок диференціації та варіантності джерел фінансування підприємства. Цей вид синергії провокує зниження рівня фінансового ризику, появу додаткових джерел фінансування, зростання надійності та кредитоспроможності.

Удосконалення управління капіталом підприємства пропонуємо орієнтувати на реалізацію ресурсних переваг, використання насамперед власного фінансового потенціалу, нейтралізацію фінансових загроз та ризиків.

Реалізацію ресурсних переваг можливо здійснити не лише за рахунок стандартного фінансування у вигляді емісії акцій, випуску облігацій, кредитування, бюджетного асигнування, використання прибутку, а й шляхом залучення єврооблігаційних позик, синдикуваного кредитування, публічного та приватного розміщення акцій на міжнародному ринку капіталів.

У складних динамічних умовах вітчизняні підприємства повинні використовувати повною мірою власні фінансові ресурси і лише за наявності необхідності звертатися до іншого виду джерел фінансування.

Ю. Брігхем стверджує, що для менеджерів важливим є погляд уперед та оцінка, що і з якою ймовірністю може відбутися у подальшому періоді [10, с. 171].

Відмітимо, що аналітики цінних паперів також займаються прогнозуванням, аналізуючи майбутні прибутки, потоки грошових коштів та курс акцій, але у менеджерів у наявності більш повна та достовірна інформація, ніж у аналітиків, тому саме менеджери – це ті, хто буде майбутнє підприємства; аналітики, у свою чергу, мають вплив на інвесторів, які приймають рішення щодо менеджерів, тобто відмічається зворотній зв'язок усіх учасників.

Впровадження використання ризик-стратегії як важливого інструмента системи управління структурою капіталу підприємства показано на рис. 4.

Отже, сучасна система управління капіталом підприємства не в змозі позиціонувати себе як ефективна без урахування управління фінансовими ризиками. Менеджерам необхідно використовувати системний підхід та враховувати особливості управління формуванням та використанням фінансовими ресурсами, управління фінансовими ризиками як складові компоненти однієї цілої системи.

**Висновки.** Стратегічно орієнтований підхід системи управління структурою капіталу підприємства відіграє досить важливу роль, завдяки йому за допомогою розроблення стратегічних карт фінансовим менеджерам надається можливість відстежувати шлях досягнення поставлених перед підприємством стратегічних цілей як у комплексі, так і в аспекті фінансової підсис-

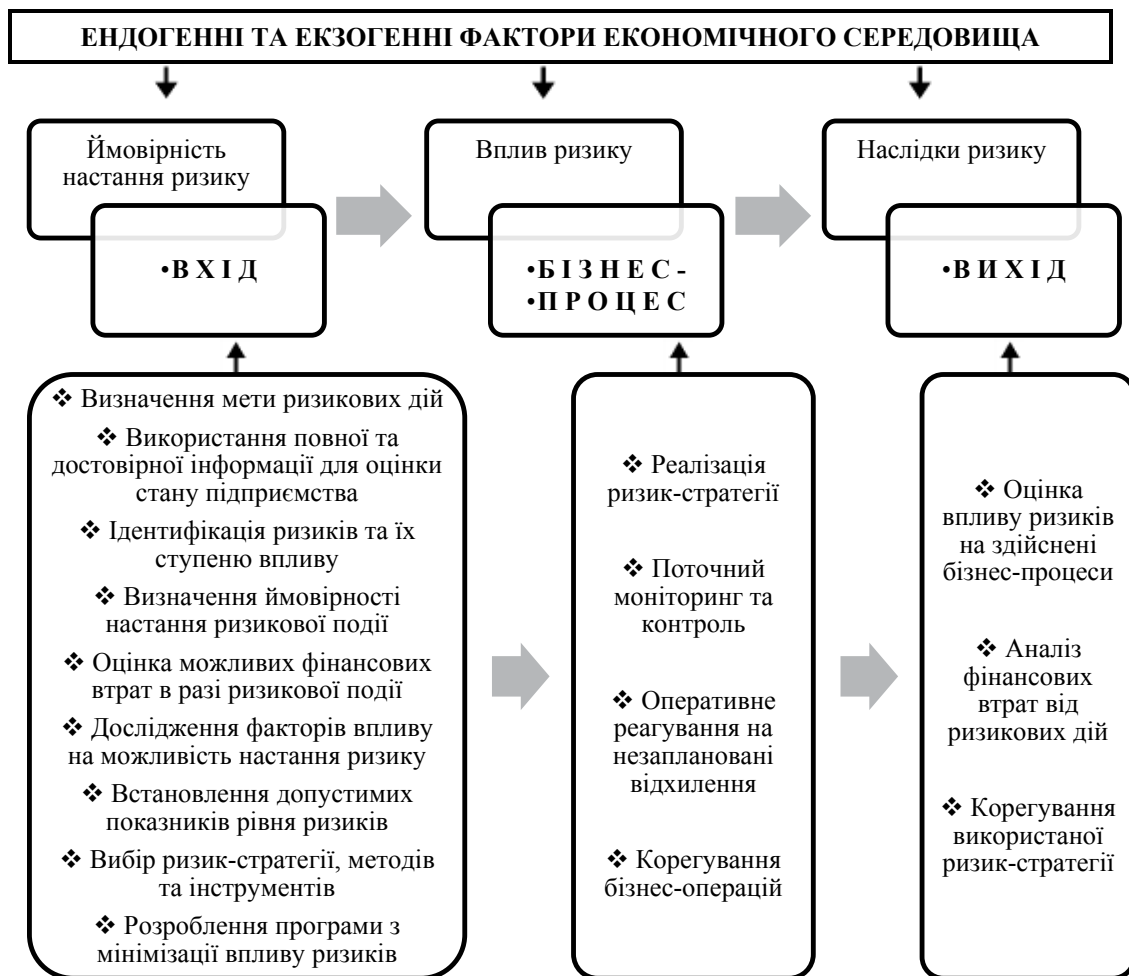


Рис. 4. Ризик-стратегія як інструмент управління структурою капіталу підприємства

Джерело: розроблено автором

теми, маркетингової політики, безпосереднього виробництва та розвитку інтелектуального капіталу. Ця модель системного підходу є актуальною для управління структурою капіталу. При цьому на особливу увагу заслуговує підсистема ризик-менеджменту, яка є вкрай необхідною для управління капіталом підприємства, з огляду на умови нестабільності та невизначеності середовища економічної системи країни.

#### Бібліографічний список:

1. Игнатъева Е.Ю. Менеджмент знаний в управлении качеством образовательного процесса в высшей школе: монография. Великий Новгород: НовГУ имени Ярослава Мудрого, 2008. 280 с.
2. Рябикіна К.Г. Ефективність управління капіталом підприємства (на прикладі гірничодобувних підприємств): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04. Держ. ВНЗ «Криворіз. нац. ун-т». Кривий Ріг, 2015. 20 с.
3. Бланк И.А. Управление оборотным капиталом: учебный курс. М.: Перспектива, 2008. 356 с.
4. Передерієнко Н.І., Лєспух О.В. Управління структурою капіталу поліграфічних підприємств. Менеджмент виробництва. 2011. № 1(31). С. 179–185.
5. Джалал А.К., Колпакова Н.С. Управління структурою капіталу підприємства. Наукові праці ПФ НУБіП України «КАТУ». Сер.: Економічні науки. 2014. № 159. С. 13–20.
6. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку. Фінанси України. 2005. № 3. С. 138–146.
7. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance. Harvard Business Review. 1992. Vol.70. № 1. P. 71–79.
8. Kaplan R.S., Norton D.P. The balanced scorecard: translating strategy into action. Boston, Mass.: Harvard Business School Press. 1996. 322 p.
9. Разработка сбалансированной системы показателей: методика. Система бизнес-моделирования Business Studio 3.6. 2011. 51 с.
10. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. под ред. к.э.н. Е.А. Дорофеева. Спб.: Питер, 2009. 960 с.

**References:**

1. Ignat'eva, E.Ju. (2008), Menedzhment znanij v upravlenii kachestvom obrazovatel'nogo procesa v vysshej shkole [Knowledge management in the management of the quality of the educational process in higher education], NovGU imeni Jaroslava Mudrogo, Velikij Novgorod, Russia.
2. Riabykina, K.H. (2015), "Efficiency of capital management of enterprise (for example, mining companies)", Ph.D. Thesis, Enterprise management and economy, Krivorozh National University, Krivoy Rog, Ukraine.
3. Blank, I.A. (2008), Upravlenie oborotnym kapitalom [Management of circulating capital], Perspektiva, Moscow, Russia.
4. Perederiienko, N.I., Lespukh, O.V. (2011), "Management of the capital structure of the printing companies", Menedzhment vyrobnyctva, no. 1(31), pp. 179-185.
5. Dzhahal, A.K., Kolpakova, N.S. (2014), "Capital structure management of the enterprise", Naukovi pratsi PF NUBiP Ukrainy "KATU". Ser.: Ekonomichni nauky, no. 159, pp. 13-20.
6. Kryvytska, O.R. (2005), "Planning the profit of an enterprise in determining the strategy of its development", Finansy Ukrainy, no. 3, pp. 138-146.
7. Kaplan, R.S., Norton, D.P. (1992), "The Balanced Scorecard – Measures then drive Performance", Harvard Business Review, Vol.70, no. 1, pp. 71-79.
8. Kaplan, R.S., Norton, D.P. (1996). The balanced scorecard: translating strategy into action, Harvard Business School Press, Boston, USA.
9. Razrabotka sbalansirovannoi systemy pokazatelei: metodyka (2011), "Systema byznes-modelyrovaniya Business Studio 3.6», p. 51.
10. Brighjem, Ju., Jerhardt, M. (2009), Finansovyj menedzhment [Financial management], Piter, Spb, Russia.

***Dombrovska S.O.***

Postgraduate Student at Department  
of Financial Management and Stock Market,  
Odessa National Economic University

## **STRATEGIC GUIDELINES FOR CAPITAL STRUCTURE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE**

The article examines scientific and conceptual approaches to the management of capital structure, which have developed since the middle of the 20th century. At the same time, existing work relates mainly to theoretical issues of capital structure management, which do not reflect the specifics of modern information technologies and the importance of intellectual capital. The presence of a combined deficiency of existing approaches to this type of management leads to the proposed conceptual approach to capital structure management, which is based on the compilation of strategic maps.

The purpose of this article is to provide recommendations for the development of strategic directions of capital structure management of the enterprise, as the modern system of capital management of an enterprise is not able to position itself as effective without taking into account the management of financial risks.

The strategy of forming a capital structure will provide the company with the best position in the external environment and reach the intended goal by identifying future factors of success and threats. The most convenient tool that allows you to evaluate the development and achievement of goals in all aspects of the enterprise, consider the Balanced Scorecard. This concept can be used as the basis for capital structure management because it allows transforming the goal into a set of final indicators, by monitoring which, the management of the enterprise can make decisions aimed at rationalizing the ratio between the components of capital.

Consequently, a strategically oriented approach to the system of capital structure management of an enterprise plays a very important role through which, through the development of strategic cards, financial managers are given the opportunity to track the way of achieving strategic objectives set by the company both in complex, and in the aspect of financial subsystem, marketing policy, direct production, and development of intellectual capital.

**Коваленко М.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту  
Полтавської державної аграрної академії

**Фоніна Я.В.**

магістрант  
Полтавської державної аграрної академії

**Дейнеко К.А.**

магістрант  
Полтавської державної аграрної академії

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*У статті висвітлено особливості управління ефективністю діяльності підприємств у сучасних умовах розвитку. Визначено, що в умовах нестабільної економіки важливим є формування раціональних принципів і системи управління ефективністю діяльності підприємства. Обґрунтовано, що система управління ефективністю діяльності має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством.*

**Ключові слова:** ефективність, результативність, управління, система управління, комплексний підхід.

*В статье освещены особенности управления эффективностью деятельности предприятий в современных условиях развития. Определено, что в условиях нестабильной экономики важным является формирование рациональных принципов и системы управления эффективностью деятельности предприятия. Обосновано, что система управления эффективностью деятельности должна быть органично интегрирована с общей системой управления предприятием.*

**Ключевые слова:** эффективность, результативность, управление, система управления, комплексный подход.

*The article expounds the features of the enterprise performance management in the modern development conditions. We have determined that in the unstable economic conditions, formation of the rational principles and the system of enterprise performance management is important. We have proved that the performance management system should be organically integrated with the general enterprise management system.*

**Keywords:** efficiency, effectiveness, management, management system, integrated approach.

**Постановка проблеми.** Проблема забезпечення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах розвитку економіки набуває особливої актуальності, оскільки наслідки неправильно обраної стратегії і тактики управління в умовах висококонкурентного середовища стають критичними та загрожують їх існуванню. Ефективне управління сприяє формуванню довгострокових конкурентних переваг, що визначає стійкі лідерські позиції підприємства в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній науці вирішенню проблем, що

впливають на ефективність діяльності підприємств, присвячені праці таких науковців, як М. Аджавенко, Г. Жулай, Н. Замкова, Т. Косянчук, І. Левчак, О. Лозовський, Р. Майстро, С. Погорелов, О. Соколов, Ю. Уткіна, О. Шляга [1, с. 50]. У роботах учених-дослідників набули подальшого розвитку науково-теоретичні підходи до визначення сутності ефективності діяльності підприємства та особливостей управління ефективністю, уточнено чинники та шляхи забезпечення ефективності діяльності, а також критерії та показники її оцінювання.



**Формулювання цілей статті.** Об'єктивна необхідність переходу на наукові методи управління [2], широке застосування досвіду провідних технологій управління ефективністю діяльності підприємства визначають напрям наукових досліджень авторів та тему статті.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення ефективності діяльності є одним із головних завдань будь-якого підприємства. У сучасних умовах господарювання виконання цього завдання ускладнюється через вплив безлічі зовнішніх та внутрішніх факторів, що сприяють зростанню витрат та скороченню доходів підприємств. Керівництво підприємств потребує надійних методів та інструментів задля протистояння цим негативним факторам. Саме тому для забезпечення стійкого зростання ефективності наприкінці ХХ століття і виник особливий розділ менеджменту організацій – управління ефективністю [3, с. 105].

В умовах нестабільної економіки важливим для будь-якого підприємства є формування ефективних принципів і ефективної системи управління ефективністю діяльності. Управління – це сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [4, с. 104].

Управління ефективністю – це постійний, систематичний підхід до вдосконалення результатів за допомогою науково-обґрунтованих рішень, постійного організаційного навчання та зосередження на звітності за результатами діяльності [6].

Управління ефективністю – це особливий підхід менеджменту, створений для забезпечення ефективної роботи підприємства, який описує методологію, вимірювання, процеси, методи, методики, системи та програмне забезпечення, що використовуються для діагностики (оцінки), аналізу, контролю і забезпечення зростання ефективності діяльності на різних підприємствах [6].

Узагальнюючи вищевикладене, визначимо, що управління ефективністю діяльності підприємства – це інтегрований підхід менеджменту, що об'єднує різні напрями діяльності підприємства, включаючи стратегію, управління персоналом, операційний менеджмент, планування, аналіз, облік та контроль, відповідні методи, моделі, системи та програмне забезпечення задля забезпечення сталого зростання ефективності діяльності підприємства [3, с. 108].

При цьому єдиного підходу до поділу циклу управління ефективністю на етапи немає. Так,

одні автори виділяють 4 стадії: план, виконання, перевірку, вдосконалення. Інші – ділять його на 3 основні елементи:

1) чітке уявлення про пріоритети, засноване на синтезі національних пріоритетів і власних потреб;

2) функціонування і визначення механізмів вимірювання ефективності;

3) регулярний моніторинг, перевірка й оцінка в цілях майбутнього планування.

Треті – розбивають його на шість послідовних стадій:

1) встановлення цілей;

2) планування;

3) оцінку;

4) моніторинг;

5) вжиття заходів;

6) перегляд завдань і шляхів досягнення цілей [3, с. 107].

А.В. Куценко [5, с. 21] також пропонує схему процесу управління ефективністю, що враховує взаємозв'язок між складовими елементами (рис. 1).

На думку Т. Говорушко та Н. Климаш [6], крім визначених вище елементів, у процесі управління ефективністю доцільно:

– визначати місію підприємства;

– оцінювати результативність господарювання в ретроспективі;

– враховувати різнобічні аспекти управління та формулювати очікуваний результат діяльності.

Автори [6] відстоюють вартісно-орієнтований підхід в управлінні ефективністю та визначають його як процес, націлений на досягнення максимальної вартості підприємства, що повинен вирішувати такі завдання:

– сформулювати стратегію розвитку підприємства та чітко визначити етапи її реалізації;

– оптимізувати структуру джерел фінансування підприємства;

– забезпечити ліквідність активів підприємства та прагнути до скорочення періоду оборотності оборотних коштів;

– використовувати інноваційні технології, що забезпечать зростання обсягу виробництва та продуктивності праці і гарантуватимуть високу якість та екологічний контроль продукції;

– вдосконалювати корпоративну культуру та довести до кожного працівника необхідність зростання вартості підприємства;

– сприяти покращенню ділової репутації та іміджу підприємства.

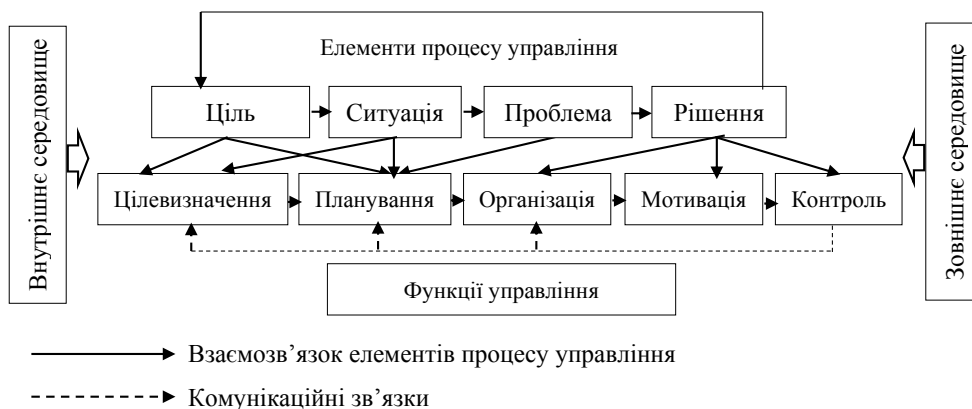


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів процесу управління ефективністю діяльності підприємства [5, с. 21]

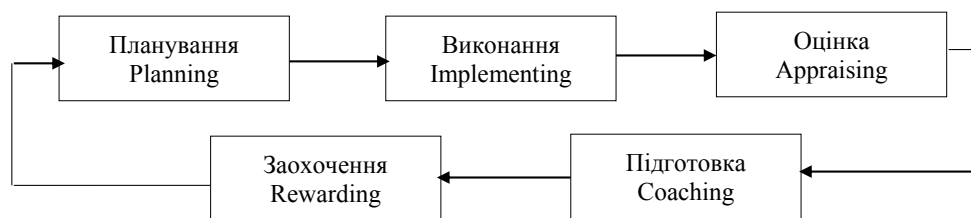


Рис. 2. Основні етапи циклу управління ефективністю [6]

Згідно з Е. Нілі [6], цикл управління ефективністю починається з ефективного планування і закінчується заохоченням працівників за їхню ефективну роботу та включає 5 етапів (рис. 2).

На думку Е. Холдсворд та Д. Джирасин [6], управління ефективністю включає заходи щодо спільної роботи, довгострокового мислення, формування людського капіталу і лояльності клієнтів. Воно оцінює лідерів, які будують людський капітал, мотивацію співробітників та розвиток персоналу, а також управління ними. Науковці виділяють два засоби управління ефективністю:

- 1) розвиток ефективності, що обіцяє мотивацію на робочому місці та професійну підготовку співробітників;
- 2) вимірювання ефективності, що робить співробітників відповідальними та оцінює їхній внесок у загальний продукт підприємства.

Під час розрізнення понять ефективності і результативності легко виокремити два види управління ефективністю діяльності підприємств:

- ефективне керівництво, яке забезпечує перспективний, інноваційний розвиток і стратегічний успіх [7, с. 8];
- результативне керівництво, яке уможливорює тимчасове досягнення короткострокових цілей [8, с. 9].

Управління ефективністю інтегровано в усі аспекти управління організацією та процеси прийняття рішень, поєднавши усі напрями діяльності організації так, щоб вона була орієнтована на досягнення найкращих результатів [3, с. 108].

До основних принципів здійснення управління ефективністю діяльності підприємства належать [3, с. 108] (рис. 3):

- 1) вимірювання результатів роботи підприємства та його окремих підрозділів, що передбачає розроблення показників ефективності та встановлення цілей для підвищення ефективності;
- 2) оцінка ефективності роботи підприємства, що передбачає визначення фактичної ефективності на підприємстві, її порівняння з цілями ефективності та виявлення резервів щодо її зростання;
- 3) упровадження управлінських дій, що передбачає прийняття рішень, які сприяють підвищенню ефективності роботи, тобто за кожним із виявлених резервів виробляються рішення для наближення фактичного значення показника до цільового;
- 4) моніторинг ефективності, що передбачає контроль виконання рішень і збір інформації, необхідної для подальшого виміру ефективності діяльності підприємства.

На сільськогосподарських підприємствах важливою є необхідність виконання принципу комплексності, який є підґрунтям забезпечення гармонійності розвитку всього підприємства [9, с. 308]. Оцінювання внутрішньої ефективності управління підприємством має ґрунтуватися на узагальненій оцінці ефективності за окремими елементами, що становлять цілісну систему управління підприємством [10, с. 69].

При цьому система управління ефективністю має об'єктивно враховувати конкретні дані економічного, екологічного, комерційного та соціального аналізу ефективності діяльності підприємства.

Комплексний підхід до управління ефективністю діяльності можна зобразити у такому вигляді (рис. 4).

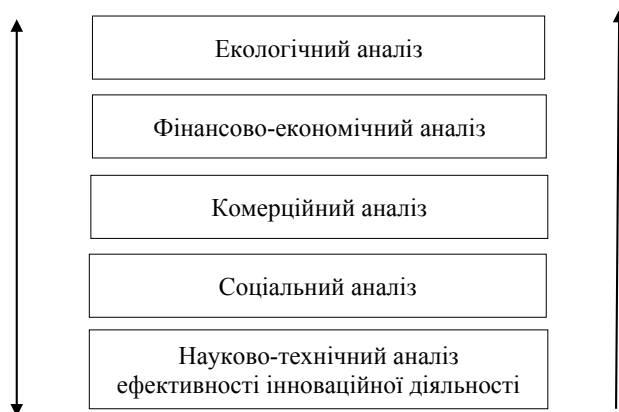


Рис. 4. Комплексний підхід до управління ефективністю діяльності підприємства [11, с. 276]

Успішне функціонування системи управління ефективністю діяльності підприємства багато в чому визначається ефективністю її організаційного забезпечення. Система організаційного забезпечення управління ефективністю діяльності підприємств є взаємопов'язаною сукупністю внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розроблення і прийняття управлінських рішень з окремих питань планування, формування, розподілу і використання прибутку і несуть відповідальність за результати цих рішень.

Загальні принципи формування організаційної структури управління підприємством передбачають створення центрів управління двох типів – ієрархічного й органічного. Ієрархічний тип

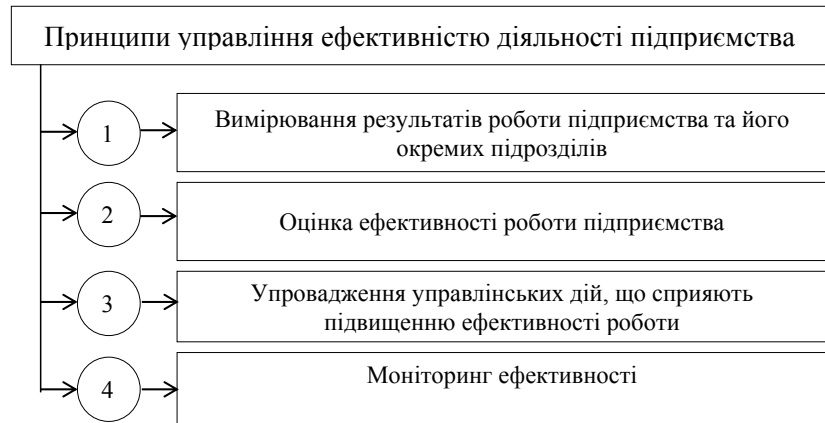


Рис. 3. Принципи управління ефективністю діяльності підприємства

структур управління підприємством передбачає рух управлінських рішень і інформаційних потоків чітко по вертикалі, в якій нижчий орган управління підпорядковується і контролюється вищим. Відповідно, він передбачає виокремлення різних рівнів управління. У системі ієрархічного типу найбільшого поширення набули проста лінійна, лінійно-функціональна і дивізійно-функціональна структури управління [14, с. 15].

Органічний тип структур управління підприємством характеризується відсутністю ієрархії за повної відповідальності керівників сформованих підрозділів за кінцеві результати діяльності. Формування таких підрозділів виходить із характеру окремих розв'язуваних у комплексі проблем, що підвищує гнучкість структури управління та забезпечує її високу адаптивність до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємства. У системі органічного типу найбільшого поширення набули проектна і матрична структури управління.

Відповідно до першого підходу, функціональні центри управління будуються на основі принципів незалежної діяльності, а їхні контакти з іншими функціональними підрозділами обмежуються лише інформаційними зв'язками (рис. 5).

Згідно з другим підходом, функціональні центри управління будуються на основі принципів взаємопов'язаної діяльності, коли більшість управлінських рішень у межах конкретної функції управління приймаються ними самостійно, а низка управлінських рішень, які вимагають комплексного розроблення, ухвалюються спільно з іншими функціональними службами підприємства [13, с. 57].

**Висновки.** Отже, система управління ефективністю діяльності має бути органічно інте-

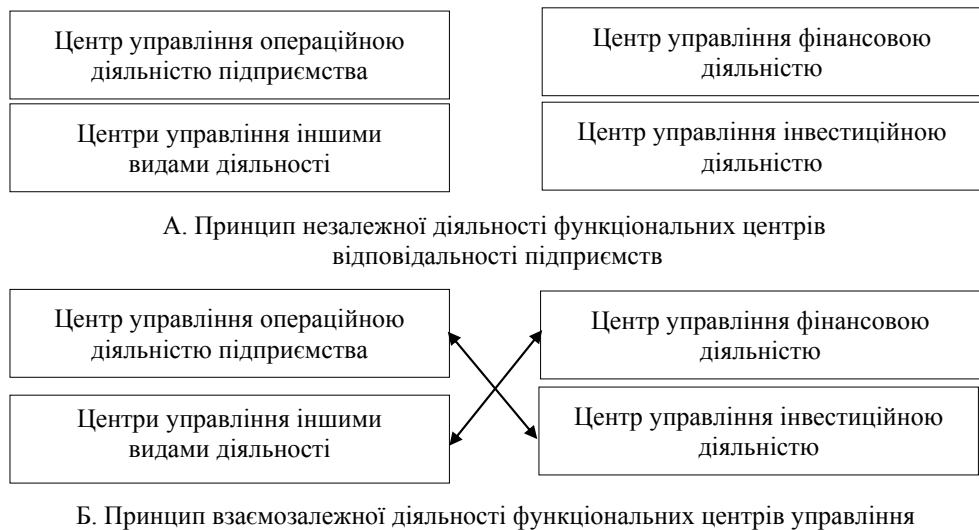


Рис. 5. Принципові підходи до рівня розмежування функцій центрів управління ефективністю діяльності підприємства [12, с. 292]

грована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників [14].

З огляду на це, можна дійти висновку, що управління ефективністю діяльності підприємства – це процес формування, розподілу та раціонального використання всіх наявних на підприємстві ресурсів з метою максимізації фінансових результатів діяльності підприємства.

**Бібліографічний список:**

1. Левчук Т.М., Кривов'язюк І.В. Проблеми забезпечення ефективності діяльності підприємства та їх вирішення в сучасних концепціях господарювання. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. Випуск 23. Частина 2. С. 50–53.
2. Лизунова О. М., Пуханов О. О. Забезпечення ефективності діяльності підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Випуск 12. Частина 1. С. 187–190.
3. Лазарева Н.О. Про розуміння управління ефективністю діяльності підприємства. Економічний вісник Донбасу. 2015. № 2(40). С. 105–109.
4. Керанчук Т. Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні. Фінанси України. 2011. № 7. С. 104–114.
5. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності під-

- приємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
6. Говорушко Т.А., Климаш Н.І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія. Київ: Логос, 2013. 204 с.
7. Петровці М.М. Ефективність діяльності підприємств-природокористувачів (за матеріалами підприємств Закарпатської області): автореф. дис...канд. екон. наук: 08.06.01. Ужгород, 2004. 20 с.
8. Світлична Я.В. Оцінка та забезпечення економічної результативності функціонування дорожньо-будівельних підприємств: автореф. дис...канд. екон. наук: 08.07.03. Харків, 2002. 19 с.
9. Кузнецова Т.В. Комплексний підхід до вдосконалення системи управління персоналом на експортноорієнтованих підприємствах України. Бізнес Інформ. 2013. № 1. С. 308–313.
10. Квятковська Л.А., Воробйова Л.Д. Комплексний підхід до оцінки ефективності управління підприємством. Вісник НТУ «ХПІ». 2013. № 50(1023). С. 67–75.
11. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства». Економічний простір. 2008. № 15. С. 275–285.
12. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие. Київ: МАУП, 2010. 172 с.
13. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 362 с.
14. Батракова Т.І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування. Економічний аналіз. 2015. Том 19. № 2. С. 13–19.

**References:**

1. Levchuk, T.M., Kryvov'iaziuk, I.V. (2017), "Problems of providing of efficiency of activity of the enterprise and their solution in modern concepts of management", *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 23, part 2, pp. 50–53.
2. Lyzunova, O.M., Pukhanov, O.O. (2017), "Ensuring the effectiveness of the enterprise", *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 12, part 1, pp. 187–190.
3. Lazareva, N.O. (2015), "About understanding of the management of the effectiveness of the enterprise", *Ekonomichni visnyk Donbasu*, no. 2 (40), pp. 105–109.
4. Keranchuk, T.L. (2011), "Concept of value-oriented enterprise management and its adaptation possibilities in Ukraine", *Finansy Ukrainy*, no. 7, pp. 104–114.
5. Kutsenko, A.V. (2008), *Orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizm upravlinnia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy [Organizational and Economic Mechanism for Managing the Efficiency of Ukrainian Consumer Cooperatives]*, RVV PUSKU, Poltava, Ukraine.
6. Hovorushko, T.A., Klymash, N.I. (2013), *Upravlinnia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv na osnovi vartisno-orientovanoho pidkhodu [Managing the performance of enterprises based on a value-based approach]*, Lohos, Kyiv, Ukraine.
7. Petrovtsi, M. M. (2004), "The activities' effectiveness of enterprises-users of natural resources (on the materials of Transcarpathia's enterprises)", Ph.D. Thesis, Economics, Organization and Management of Enterprises, Uzhhorod National University, Uzhhorod, Ukraine.
8. Svitlychna, Ya.V. (2002), "Evaluation and providing of the economic operation efficiency of the road construction companies", Ph.D. Thesis, Construction Economics, Kharkiv, Ukraine.
9. Kuznietsova, T.V. (2013), "Comprehensive approach to improving the personnel management system at export-oriented enterprises of Ukraine", *Biznes Inform*, no. 1, pp. 308–313.
10. Kviatkovska, L.A., Vorobiova, L.D. (2013), "Comprehensive approach to assessing the effectiveness of enterprise management", *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "Kharkivskiy politekhnichnyi instytut"*, no. 50(1023), pp. 67–75.
11. Rats, O. M. (2008), "Definition of the essence of the concept of the efficiency of the operation of the enterprise", *Ekonomichni prostir*, no. 15, pp. 275–285.
12. Surmyn, Yu.P. (2010), *Teorija sistem i sistemnyy analiz [Systems Theory and Systems Analysis]*, MAUP, Kyiv, Ukraine.
13. Oleksiuk, O.I. (2008), *Ekonomika rezultatyvnosti diialnosti pidpriemstva [Economic performance of the enterprise]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.
14. Batrakova, T.I. (2015), "Managing the efficiency of an enterprise is a guarantee of its successful functioning", *Ekonomichniy analiz*, tome 19, no. 2, pp. 13–19.

***Kovalenko M.V.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Management  
Poltava State Agrarian Academy

***Fonina Ya.V.***

Master's Degree, Specialty "Management"  
Poltava State Agrarian Academy

***Deineko K.A.***

Master's Degree, Specialty "Management"  
Poltava State Agrarian Academy

## **THE FEATURES OF ENTERPRISE PERFORMANCE MANAGEMENT IN UKRAINE'S ECONOMIC CONDITIONS**

The enterprise performance management is an integrated management approach that combines various activities of the enterprise, including strategy, personnel management, operations management, planning, analysis, accounting and control, appropriate methods, models, systems, and software to ensure the sustainable growth of the enterprise performance.

Scientists identify two ways of performance management:

1. performance development, which promises motivation in the workplace and professional training of employees;
2. performance measurement, which makes employees responsible and estimates their contribution to the general product of the enterprise.

The basic principles of enterprise performance management include:

1. measurement of the enterprise performance and its individual divisions, provides for the development of performance indicators and determination of the goal to improve efficiency;
2. assessment of the enterprise performance, it provides for the determination of the actual efficiency of the enterprise, its comparison with the goals of efficiency, and identification of reserves for its growth;
3. implementation of management activities, which involves making decisions that contribute to improving the work efficiency, that is, for each of the identified reserves, solutions are developed to approximate the actual value of the indicator to the objective value;
4. performance monitoring, which involves supervision over the decisions' implementation and information collection, necessary to further measure the enterprise performance.

The general principles of the organizational structure formation of enterprise management provide for the creation of two types of management centres – hierarchical and organic. The hierarchical type of enterprise management structures provides for the movement of management decisions and information flows clearly vertically, in which the lower management body is subordinated and controlled by the higher. The organic type of enterprise management structures is characterized by the lack of hierarchy with full responsibility of the heads of the formed units for the final results of activities.

The performance management system should be organically integrated with the general management system of the enterprise since the adoption of management decisions in any field of activity of the enterprise directly or indirectly affects the profit level, which is also the main source of financing for the enterprise development and the income growth of its owners and employees.

УДК 330.341.1

**Костюк О.М.**

старший викладач кафедри обліку,  
аудиту та оподаткування, магістр  
Хмельницького національного університету

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КЛАСТЕРІВ У РЕГІОНІ

*Питання оцінки ефективності функціонування кластерів та їх впливу на економічний розвиток регіонів є особливо актуальним на сучасному етапі розвитку економіки, яка характеризується високим рівнем кооперації підприємств різних галузей, що розташовані в одному регіоні. У статті охарактеризовані особливості функціонування кластерних утворень та їхніх рівнів, запропоновані критерії оцінки ефективності функціонування кластерів та методи визначення показників ефективності. За результатами дослідження запропоновані шляхи підвищення ефективності діяльності кластеру.*

**Ключові слова:** структура кластерного об'єднання, ефективність діяльності кластерів, критерії оцінки ефективності кластерів.

*Вопрос оценки эффективности функционирования кластеров и их влияния на экономическое развитие регионов является особенно актуальным на современном этапе развития экономики, который характеризуется высоким уровнем кооперации предприятий разных отраслей, расположенных в одном регионе. В статье охарактеризованы особенности функционирования кластерных образований и их уровней, предложены критерии оценки эффективности функционирования кластеров и методы определения показателей эффективности. По результатам исследования предложены пути повышения эффективности деятельности кластера.*

**Ключевые слова:** структура кластерного объединения, эффективность деятельности кластеров, критерии оценки эффективности кластеров.

*The evaluation of the effectiveness of clusters and their impact on the economy of regions is particularly relevant at the present stage of economic development, which is characterized by a high level of cooperation between enterprises of different industries located in one region. The article describes the features of cluster entities and their levels, the criteria for evaluating the efficiency of cluster and the methods for determining the performance indicators are proposed. According to the results of the study, ways to increase the efficiency of the cluster activity are proposed.*

**Keywords:** cluster association structure, cluster efficiency, criteria for evaluating cluster efficiency.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання успішний розвиток регіонів є результатом ефективної діяльності не лише підприємств різних галузей, але й таких об'єднань, як кластери. Участь у діяльності кластерів стає для багатьох суб'єктів господарювання фактором збереження конкурентоздатності. Кожне підприємство – учасник кластера здійснює свою конкретну місію як виробник продукції або послуг, а також виявляється залученим у виконання загального кола завдань у межах конкретного регіону. Підприємства – учасники кластера зміцнюють свій потенціал, вплив на ринку, збільшують додану вартість свого продукту, мають можливість більш широкого доступу до ресурсів,

технологій, інновацій та інших переваг партнерства. В умовах, коли розвиток кластерів та стратегічний розвиток регіонів тісно пов'язані, виникає необхідність формування критеріїв та показників ефективності діяльності підприємств – учасників кластера.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Питання, пов'язані з діяльністю кластерів як джерелом інтенсивного розвитку регіонів та підвищення конкурентоспроможності окремих підприємств і територій, розглянуті у працях вчених-економістів: М. Портера [1], М. Войнаренко [2], С. Соколенко [3], А. Шевченко [4], І. Дегтярьової [5] та ін. Приклади роботи кластерів у європейських країнах [6] свідчать про їхній потенціал у збільшенні вартості підприємства, яке

стає учасником кластеру, та підвищенні конкурентоспроможності продукції і послуг, виготовлених учасниками кластеру, що є результатом діяльності не лише самих суб'єктів господарювання, а й державних установ, спеціальних регіональних програм інноваційного розвитку кластерів та розробок наукових установ. Однак, недостатньо висвітленими залишаються питання визначення критеріїв ефективності функціонування кластерів та шляхів підвищення ефективності кластерів.

**Метою статті** є розроблення системи оцінки ефективності діяльності кластерів, включаючи критерії та методи оцінки ефективності діяльності кластерів, а також факторів, які на них впливають, та визначення шляхів підвищення ефективності діяльності кластерів.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасний економічний розвиток регіонів та України загалом знаходиться під впливом процесів інтеграції, кооперації та інноваційних перетворень, які проявляються в передових економіках світу.

Одним із таких процесів є формування та функціонування кластерів у різноманітних сферах народного господарства. Наявність передумов для створення кластерних структур у галузях промисловості, сільського господарства та сфері послуг змушують орієнтувати економічну регіональну політику на нові пріоритети, зосереджувати акценти регіональних економічних програм на сильних сторонах економіки регіону, координувати поширення корисного досвіду та знань, що сприяє зростанню зайнятості, підвищенню продуктивності праці та зміцненню підприємництва.

Кластерна форма розвитку регіонів у Сполучених Штатах Америки, Данії, Нідерландах, Франції та інших європейських країнах уже підтвердила свою ефективність, і досвід функціонування кластерів у цих країнах дав змогу сформулювати таке поняття, як парадигма кластерів [7]. Парадигма кластерів, за їх твердженням, проявляється у відображенні кластерами характеру реальної економіки, взаємодії, зв'язків фірм та підприємств та унікальних рис продуктивної економіки місцевості, де виникають кластери, що породжують інновації та нові робочі місця [7]. Наявність передумов створення кластера, за його переконанням, є результатом того, що галузь промисловості, сільського господарства або інша сфера діяльності «пройшла тест» на ринку і має підґрунтя для функціонування клас-

терів. Також кластерна парадигма дає змогу державним органам правильно визначати економічні пріоритети регіону та максимізувати результати своєї діяльності в умовах обмеженості ресурсів [7].

Розвиток таких видів співробітництва та кооперації, як кластери, у різних галузях економіки приводить до необхідності формування нових наукових підходів до оцінки ефективності функціонування кластерів на регіональному рівні і ролі кластерів у сприянні інноваційному розвитку регіонів, де вони функціонують. Недостатній системний підхід до формування критеріїв і показників ефективності кластерів та факторів, що на неї впливають, не дають змоги формувати досить ефективну кластерну політику в регіоні і сприяти його інноваційному розвитку.

Виділення критеріїв та ключових показників оцінки взаємодії учасників кластера, характеристик кластера у різні моменти часу дасть змогу кількісно та якісно визначити ступінь взаємозв'язків та реалізувати завдання побудови системного підходу до формування показників ефективності впровадження інновацій у межах роботи кластера.

Для розроблення критеріїв оцінки ефективності роботи кластерів необхідно враховувати такі особливості.

Структура кластерного об'єднання має три рівні (рис. 1): продуктивний, інфраструктурний та інституційний. На продуктивному рівні знаходяться підприємства – учасники кластера, в користуванні яких знаходяться матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси, координуються зв'язки з постачальниками та покупцями, і ця взаємодія регулюється попиту і пропозицією. Інфраструктурний рівень включає підприємства, які забезпечують діяльність кластера і включають в себе фінансові установи, обслуговуючі підприємства, а також підприємства, що надають супутні послуги (продають супутні товари). Третій рівень – інституційний – охоплює навчальні заклади (центри), державні органи та наукові установи, і його діяльність спрямована на підготовку кадрів, розроблення стратегій розвитку кластерів, координацію стратегічних ініціатив учасників кластеру. Від злагодженої взаємодії цих рівнів залежить ефективність роботи регіональних кластерів, а тому в процесі розроблення критеріїв ефективності необхідно враховувати всі три рівні кластерних об'єднань.



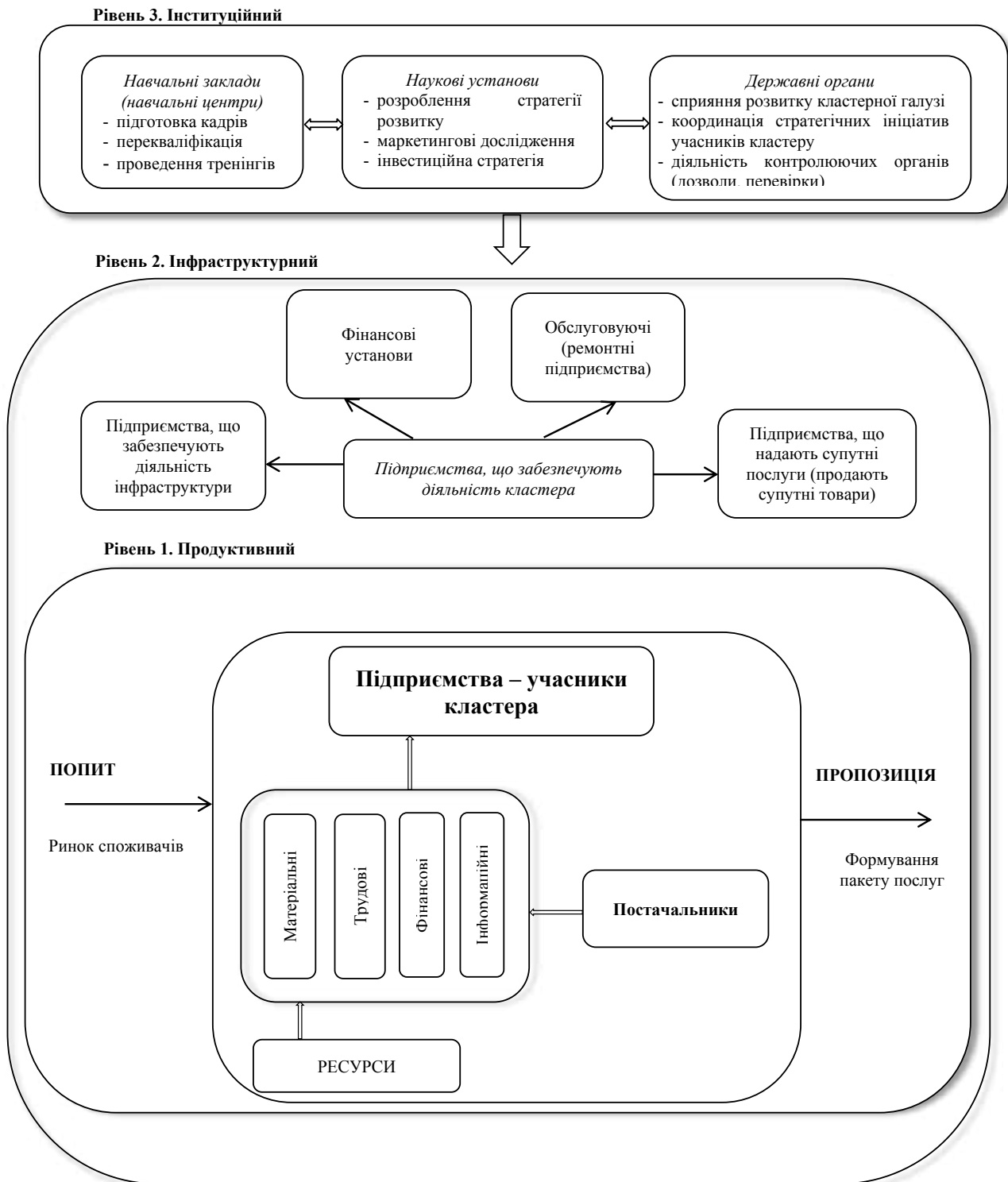


Рис. 1. Структура кластерного об'єднання підприємств сфери послуг

Всередині кластера відбувається взаємодія між людьми, товарами, послугами, бізнес-процесами, знаннями і технологіями. Попри конкуренцію між підприємствами кластера на ринку, така взаємодія необхідна для розвитку самого регіону, впорядкування взаємозв'язків, виживання та розвитку окремих галузей у тому

разі, коли державні органи самотійно не можуть швидко реагувати на зміни в ринковому середовищі.

Щодо інноваційного розвитку важливим фактором ефективного розвитку кластера є наявність інноваційної програми кластерного розвитку регіонів, реалізація науково-техніч-

ної політики регіонів шляхом удосконалення інфраструктури, розбудови системи трудових ресурсів і формування стратегії інноваційного розвитку кластерів.

Оцінка ефективності кластерних утворень є однією з найважливіших тем у дослідженні кластерів та їх ролі в економічному та соціальному розвитку регіонів.

Наприклад, дослідження Н.М. Коваленко дають змогу оцінити економічний, соціальний, інноваційний та податковий ефекти від створення кластера в регіоні та участі окремих підприємства у діяльності кластера [8, с. 200]. Г.В. Іванченко у дослідженнях очікуваної ефективності кластера також стверджує, що визначення ефективності функціонування кластерів повинно ґрунтуватися на комплексному підході, що враховує максимум переваг для кожного учасника кластерного об'єднання [9, с. 69]. М.А. Пічугіна у своїй роботі вказує на необхідність оцінки ефективності; кластер повинен розглядатися з урахуванням інтересів основних суб'єктів макро-, мезо- і макрорівня [10]. О.А. Єрмакова у своїх дослідженнях пропонує визначити системний соціально-економічний ефект від діяльності кластера для підприємств-учасників та регіону на основі синергетичного підходу до визначення ефекту від спільного впровадження інновацій, ефекту від застосування аутсорсингу, ефекту від розподілу ризиків між учасниками кластера, ефекту від спільного використання інфраструктури, ефекту від зниження транзакційних витрат, ефекту від формування єдиної товарно-розподільчої бази [11, с. 175].

Комплексна оцінка ефективності кластера в певній галузі, на нашу думку, повинна охоплювати такі складники, як зростання економічних показників галузі, ефективність від упровадження інноваційних проектів, екологічний ефект, соціальний ефект, ефективність структурних зрушень (табл. 1).

Запровадження такої системи оцінки дасть змогу оцінити ефективність функціонування як кластера загалом, так і окремих підприємств, які входять до його складу.

За критерієм зростання економічних показників галузі ми пропонуємо застосувати такі методи оцінки: порівняння питомої ваги сукупності продукції, робіт та послуг підприємств у галузі до входження підприємств у кластер і в результаті функціонування у кластері, порівняння динаміки зростання кількості зайнятих на підприємствах до входження в кластер і після, оцінку активізації діяльності підприємства, оцінку кількості коштів підприємств, спрямованих на впровадження інновацій.

Для оцінки впровадження інноваційних проектів на підприємствах кластера ми пропонуємо оцінити динаміку кількості нововведень на підприємствах кластера, економічний ефект від упроваджень та розробок наукових установ і організацій, наявність необхідної інфраструктури та технічних і професійних можливостей для впровадження інновацій.

Щодо оцінки впливу діяльності кластерів на екологічну ситуацію в регіоні пропонується визначити зменшення кількості підприємств, що мають шкідливі викиди, і перспективи зменшен-

Таблиця 1

**Критерії оцінки ефективності кластера та фактори впливу**

Критерії оцінки	Показники (фактори)
Зростання економічних показників галузі	– зростання питомої ваги продукції та послуг підприємств кластера в загальному обсязі продукції та послуг галузі – питома вага зайнятих на підприємствах кластера у загальній кількості зайнятих в галузі – оновлення основних засобів у галузі – зростання обсягів інвестицій в регіоні і галузі
Впровадження інноваційних проектів	– впровадження нововведень на підприємствах кластера – питома вага розробок наукових установ, що входять у кластер, у загальній кількості впроваджень – наявність ресурсів для комерціалізації інновацій
Екологічна ситуація	– питома вага підприємств, що мають шкідливі викиди – впровадження технологій для утилізації відходів і очищення навколишнього середовища – зменшення кількості порушень екологічного законодавства
Соціальний ефект	– зростання кількості зайнятих в регіоні, де функціонують кластери – зростання середньої заробітної плати на підприємствах кластерних утворень – зменшення відтоку робочої сили та трудової міграції
Структурні зрушення	– наявність необхідної інфраструктури або можливість її удосконалення – здатність узгодження бізнес-процесів підприємств, що входять у кластер – рівень кооперації учасників кластера

ня негативного впливу результатів діяльності підприємств кластера на навколишнє середовище; питому вагу впроваджених проектів, спрямованих на досягнення екологічного ефекту, серед усіх інноваційних проектів; динаміку виявлених та можливих порушень екологічного законодавства.

Для визначення соціального ефекту пропонується порівняти показники зайнятості в регіоні до початку роботи кластера і після, оцінити динаміку розмірів заробітної плати, показників трудової міграції в регіоні.

Для оцінки рівня ефективності впливу кластерних утворень на економічні структурні зрушення – за допомогою експертів оцінити узгодженість, тривалість і ефективність бізнес-процесів між учасниками кластера, рівень кооперації учасників кластера за різними критеріями. Якщо отримане значення досить високе, то створення кластера здійснює позитивний вплив на рівень кооперації серед учасників кластера.

Результатом застосування цієї методики оцінки будуть запропоновані шляхи підвищення ефективності діяльності кластера, а саме:

– зміна критеріїв визначення ядра кластера (наприклад, ядром промислового, аграрного кластера чи кластера в галузі сфери послуг стають не підприємства, які безпосередньо виготовляють продукцію чи надають послуги, а науково-дослідні установи, навколо яких об'єднуються інші учасники кластера. За кордоном такі кластери успішно працюють в агропромисловій сфері);

– акцентування стратегій на використанні інноваційних складників з метою скорочення тривалості бізнес-процесів від надходження заявки до виконання робіт, скорочення циклу виконання робіт, раціонального використання ресурсів, підвищення продуктивності праці, підвищення рентабельності підприємств – учасників кластера;

– збільшення доданої вартості продукції та послуг, які виробляються в кластері, орієнтуючись на принципи функціонування європейських кластерів та визначення організації кластерів пріоритетним напрямом розвитку регіонів.

**Висновки.** Запропонований підхід до визначення ефективності діяльності кластера дасть змогу оцінити показники ефективності діяльності кластера на різних рівнях (продуктивному, інфраструктурному, інституційному), визначити різні види ефектів та шляхи підвищення ефективності діяльності кластера.

#### Бібліографічний список:

1. Портер М.Е. Конкуренція [текст] М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с.
2. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М. Войнаренко // Економіст. 2005. № 1. С. 29–33.
3. Соколенко С. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструктуризации / Материалы конференции 26–27 октября 2003 г. М: Региональный форум, 2003. С. 24–28.
4. Шевченко А.В. Особливості та переваги кластерної моделі організації економічної діяльності / А.В. Шевченко // Розвиток національної економіки: теорія і практика: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 3–4 квітня 2015 р., проведеної на базі ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», м. Івано-Франківськ. Тернопіль: Крок, 2015. Ч.1. С. 368.
5. Дегтярьова І.О. Наукові та практичні аспекти застосування кластерного підходу в управлінні конкурентоспроможністю регіонів України [Електронний ресурс] / І.О. Дегтярьова // Державне управління: теорія та практика : електрон. наук. фах. вид. 2011. № 1. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Degtyarova.pdf>
6. Ринейська Л.С. Кластери у сучасній глобальній економіці. Ефективна економіка. № 5, 2016 <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4971>
7. Mark Muro, Bruce Katz. The new 'cluster moment': how regional innovation clusters can foster the next economy. <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/0921>
8. Коваленко Н.М. Методичний підхід до оцінки ефективності функціонування кластерів підприємств / Н.М. Коваленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 6, частина 2. 2014. С. 199–202.
9. Іванченко Г.В. Синергетичний ефект кластерних утворень в регіоні/ Г.В. Іванченко//Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2012. № 2(53). С. 66–70.
10. Пічугіна М.А. Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру [Електронний ресурс] / М.А. Пічугіна // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. 2010. № 6. URL: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=245>
11. Єрмакова О.А. Економічна ефективність функціонування кластерів: оцінювання та аналіз впливу на конкурентоспроможність регіону / О.А. Єрмакова // Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. 2012. № 11(137). С. 174–180.

### References:

1. Porter M.E., (2005), Konkurentsiiia [Competition], Izdatelskiy dom "Viliams", Moscow, Russia.
2. Voinarenko M.(2005), "The concept of clusters is a way to revive of production at the regional level", Ekonomist, no.1, pp. 29–33.
3. Sokolenko S.(2003), "Industrial and territorial clustering as a means of restructuring", Materialy konferentsii [Conference], Sotsialnyie aspekty i finansirovanie industrialnoy restrukturizatsii, Regionalniy forum, [Social aspects and financing of industrial restructuring, Regional forum], Moscow, 2003, pp. 24–28.
4. Shevchenko A.V.(2015), "Features and benefits of a cluster model of organization of economic activity", Rozvytok natsionalnoi ekonomiky: teoriia i praktyka, [Development of national economy: theory and practice], Materialy mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [International scientific and practical conference], Ternopil, Ukraine, 2015, p.308.
5. Dehtiarova I.O. (2011), "Scientific and practical aspects of application of a cluster approach in the management of the competitiveness of Ukrainian regions", Derzhavne upravlinnya: teoriia i praktika, [Online], no. 1, available at: <http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Degtyaryova.pdf>.
6. Ryneiska L.S. (2016), "Clusters in the modern global economy", Efektyvna ekonomika, [Online], no. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4971>.
7. Mark Muro, Bruce Katz, (2016), "The new 'cluster moment: how regional innovation clusters can foster the next economy", [Online], available at: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/0921>.
8. Kovalenko N.M., (2014), "Methodical approach to assessing the efficiency of enterprises clusters", Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, no. 6, ch.2, pp. 199–202.
9. Ivanchenko H.V.(2012), "Synergetic effect of cluster formations in the region", Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli, no. 2(53), pp. 66–70.
10. Pichuhina M.A., (2010), "Assessment of the effectiveness of the innovation cluster", Efektyvna ekonomika: elektronne naukove fakhove vydannia, [Online], no. 6, available at: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=245>.
11. Iermakova O.A., (2012), "Economic efficiency of cluster functioning: assessment and analysis of the impact on the competitiveness of the region", Rozvytok produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika, no. 11(137), pp. 174–180.

**Kostiuk O.M.**

Senior Instructor at Department of Accounting, Auditing and Taxation,  
Khmelnitskyi National University

## EVALUATION OF REGIONAL CLUSTER EFFICIENCY

The evaluation of the effectiveness of clusters and their impact on the economy of regions is particularly relevant at the present stage of economic development, which is characterized by a high level of cooperation between enterprises of different industries located in one region.

The purpose of the article is to develop a system for assessing the effectiveness of cluster activities, including criteria and methods for assessing the effectiveness of clusters, as well as factors that affect them and identify ways to increase the efficiency of clusters.

The processes of integration, cooperation, and innovation transformations affect the formation and activities of clusters in different regions. The selection of criteria and key indicators for assessing the interaction of cluster participants, cluster characteristics at different times will allow quantitatively and qualitatively determining the degree of interconnections and realizing the task of the definition of a system approach to the formation of indicators of the efficiency of innovation within the cluster.

The article describes the features of cluster entities and their levels, the criteria for evaluating the efficiency of the cluster, and the methods for determining the performance indicators are proposed. According to the results of the study, ways to increase the efficiency of the cluster activity are given.

According to the results of the research, it was determined that an important factor in the efficient development of a cluster is the availability of a regional innovation program of cluster development, implementation of the scientific and technical policy of regions through the improvement of infrastructure, the development of the system of labour resources, and the formation of a strategy for the innovative development of clusters.

УДК 005.93(045)

**Харчук Т.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Європейський університет

**Кургузенкова Л.А.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Європейський університет

## ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНІ ІМПЕРАТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

*У статті розглянуто передумови виникнення економічного управління підприємством, що є координаційним та інтеграційним центром усіх функціональних видів управління господарюючим суб'єктом. З'ясовано вплив на побудову сучасної концепції економічного управління теорії зацікавлених осіб (stakeholders). Визначено мету економічного управління підприємством, яка полягає в гармонізації управлінських цілей (визначених в окремих видах спеціального управління), забезпеченні життєздатності та підвищенні цінності підприємства для усіх груп зацікавлених сторін.*

**Ключові слова:** економічне управління, цінність, життєздатність, розвиток, стейкхолдери.

*В статье рассмотрены предпосылки возникновения экономического управления предприятием, которое является координационным и интеграционным центром всех функциональных видов управления хозяйствующим субъектом. Выяснено влияние на построение современной концепции экономического управления теории заинтересованных лиц (stakeholders). Определена цель экономического управления предприятием, которая заключается в гармонизации управленческих целей (определенных в отдельных видах специального управления), обеспечении жизнеспособности и повышении ценности предприятия для всех групп заинтересованных сторон.*

**Ключевые слова:** экономическое управление, ценность, жизнеспособность, развитие, стейкхолдеры.

*The article is dealing with considering the emergence of enterprise economic management preconditions, which is the coordination and integration centre of all functional types of management by the economic entity. The influence on the construction of the modern concept of economic management of the theory of interested persons (stakeholders) has been determined. The purpose of economic management of the enterprise was clearly defined, which is to harmonize the management objectives (defined in separate types of special management), to ensure viability and increase the value of the enterprise for all groups of stakeholders.*

**Keywords:** economic management, value, viability, development, stakeholder.

**Постановка проблеми.** У сучасному менеджменті набувають поширення теорії і концепції, які суттєво змінили уявлення про те, на яких засадах має ґрунтуватися ефективна діяльність підприємства. Інтерес науковців зосереджується на окремих видах функціонального управління: виробничому, організаційному, маркетинговому, соціальному, фінансовому, інвестиційному, інноваційному, логістичному, управлінні зовнішньоекономічною та науково-технічною діяльністю тощо. Необхідність пересмислення процесу функціонування підпри-

ємств у нових умовах господарювання потребує поглибленого вивчення економічного управління підприємством, що інтегрує функціональні види управління та визначає його цільові характеристики на засадах загальноновизнаного у світі сучасного ціннісно-орієнтованого підходу, дослідження імперативів якого є актуальним для підприємств усіх галузей економіки.

**Аналіз останніх досліджень.** Зацікавленість проблематикою розмежування видів управління підприємством вітчизняними науковцями і практиками посилилася наприкінці двадцятого

століття і пов'язана насамперед із необхідністю переосмислення процесу функціонування підприємств у нових умовах господарювання. У сучасних дослідженнях авторів [1–14] та багатьох інших розглядаються питання узагальнення теоретичних та методичних підходів до управління діяльністю сучасного підприємства в умовах трансформації ринкового простору й вивчення світового досвіду впровадження сучасних технологій управління, пошуку нових інструментів управління та можливостей їхнього ефективного використання. При цьому спостерігається зміщення акцентів у загальній тенденції дослідження діяльності підприємства: від розгляду окремих сторін його діяльності до спроб об'єднання та узагальнення підходів до його успішного функціонування таким чином, щоб вони забезпечували досягнення поставлених цілей.

**Метою статті** є дослідження передумов розбудови сучасної концепції економічного управління, яка ґрунтується на теорії зацікавлених осіб (stakeholders) та являє собою особливий вид управління підприємством, що координує та інтегрує усі функціональні види управління підприємством; удосконалення наукового обґрунтування ціннісно-орієнтованих імперативів економічного управління підприємством: зростання цінності та забезпечення життєздатності.

**Виклад основного матеріалу.** У світовому та вітчизняному економічному просторі відбувається зміна правил, які працювали протягом десятиліть, з'являються нові концепції, методи і моделі управління, практичне застосування яких обіцяє значні економічні вигоди, що зумовило необхідність удосконалення методичних і науково-практичних розробок, присвячених управлінню підприємством, зокрема через використання сучасних технологій в управлінні різними об'єктами.

До таких перспективних розробок можна віднести економічне управління підприємством, яке інтегрує та координує усі функціональні види управління та є основою забезпечення ефективності господарської діяльності підприємства, його фінансової стабільності, підвищення конкурентоспроможності, зростання цінності, запобігання прояву негативних явищ та створення передумов для нарощування економічного потенціалу розвитку.

Побудові сучасної концепції економічного управління підприємством передувало теоретичне розроблення та апробація на практиці передових компаній окремих інструментів

управління, спрямованих на забезпечення необхідних економічних результатів. Розуміння того, що система планування діяльності підприємства, заснована на принципах класичної теорії управління, перестала бути надійним інструментом досягнення цілей підприємства, стало загальним, коли загальносвітовий процес наростання змінності ринкового середовища привів до створення так званого «суспільства споживання», коли темпи змінюваності потреб у новій продукції стали випереджати темпи супутніх коректувань діяльності усереднені підприємств [1, с. 22].

Основною метою економічного управління підприємством є гармонізація управлінських цілей (визначених в окремих видах спеціального управління) і підпорядкування їх загальній меті існування підприємств – зростання цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів і забезпечення довгострокового стійкого функціонування (життєздатності) [2, с. 66].

Слід зазначити, що саме теорія зацікавлених осіб (stakeholders), основним предметом дослідження якої є відносини різних груп та індивідів, що прагнуть задоволення своїх інтересів, пов'язаних із діяльністю певного підприємства, без ефективної взаємодії з якими підприємство не може успішно розвиватися, містить в собі універсальний підхід до сучасного ціннісно-орієнтованого управління.

Уперше термін «стейкхолдери» (stakeholders) почав використовуватися у 1963 р. у внутрішній документації Стенфордського науково-дослідного інституту (Stanford Research Institute) щодо «тих груп, без підтримки яких організація перестане існувати»; у широкий науковий обіг концепцію стейкхолдерів увів Едвард Фрімен (Edward Freeman) у 1984 році у роботі «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід», в якій автор визначив зацікавлених осіб як «будь-яких індивідів, групи чи організації, які мають суттєвий вплив на рішення, що приймаються фірмою, та/або знаходяться під впливом цих рішень» [3, с. 46] і запропонував до розгляду оригінальну модель фірми та її зовнішнього і внутрішнього оточення як набору зацікавлених в її діяльності сторін, інтереси і вимоги яких повинні братися до уваги і задовольнятися менеджерами як офіційними представниками фірми.

Вихідні концептуальні положення Е. Фрімена були розвинуті автором як у одноосібних працях, так і у співавторстві та одержали широку підтримку у наукових колах, були поглиблені

у значній кількості теоретико-методичних та практичних розробок, найбільш вагомими серед яких є праці Т. Дональдсона і Л. Престона «Стейкхолдерська теорія фірми: поняття, обґрунтування, наслідки» (1997) [4], Р. Мітчела «На шляху до теорії ідентифікації та виявлення зацікавлених сторін» (1997) [5], Т.М. Джонса, А.С. Уїкса «Конвергентна теорія зацікавлених сторін» (1999) [6], Дж. Поста, Л. Престона та С. Сакса «Переосмислення корпорації: менеджмент зацікавлених сторін та організаційне багатство» (2002) [7], С. Скотта «Стейкхолдерський підхід до організаційної ідентичності» (2000) [8], П. Данселмі «Цінності та зацікавлені сторони в епоху соціальної відповідальності» (2011) [9] та інших, які значно доповнили і збагатили понятійний апарат, розширили методичні інструменти теорії стейкхолдерів, що дають змогу сформулювати і реалізувати управлінські рішення в напрямі забезпечення ефективної взаємодії та задоволення інтересів різних учасників господарської діяльності.

Результати аналізу сучасних напрацювань зарубіжних та вітчизняних науковців дали змогу сформулювати перелік основних характерних рис теорії зацікавлених сторін:

- трансформація цілей підприємства, які є набагато ширшими, ніж створення прибутку для його власників;
- підприємство розглядається як господарська організація та об'єднання інтересів її учасників;
- акцент на задоволенні інтересів різних учасників господарської діяльності, без ефективної взаємодії з якими підприємство не може успішно розвиватися;
- існування взаємного впливу між підприємством та зацікавленими сторонами;
- сукупність інтересів стейкхолдерів визначає траєкторію розвитку підприємства;
- існування взаємозв'язку між управлінськими процесами та результатами діяльності підприємства, що виникають щодо ресурсних відносин підприємства з його зацікавленими сторонами;
- формування засад соціальної відповідальності бізнесу перед усіма економічними суб'єктами – стейкхолдерами.

Таким чином, управлінські пріоритети, відповідності до теорії зацікавлених осіб, зміщуються від орієнтації на поточний рівень функціонування підприємства, що полягає у здійсненні діяльності, спрямованої на перетворення ресурсів

у продукт для отримання прибутку, до формування такого унікального набору відносин, що сприятиме забезпеченню його стійкості, життєздатності та створення умов для розвитку.

Засобом консолідації та координації внутрішніх підсистем підприємства та забезпечення гармонізації відносин із зовнішнім середовищем, реалізації базової фундаментальної, органічно притаманної мети – життєздатності та розвитку – і є економічне управління підприємством як інтегруючий та координуючий вид управління. Таке цілевизначення економічного управління відповідає загальній переорієнтації системи менеджменту від виробничо-орієнтованого (максимальне використання можливостей виробничої системи), фінансово-орієнтованого підходу (максимізація прибутку у коротко- та довгостроковій перспективі) на ціннісно-орієнтований підхід. [10, с. 230–231]. При цьому цінність підприємства як головний інструмент менеджменту, критерій ефективності його діяльності та одночасно основний узагальнюючий елемент ціннісно-орієнтованого управління, що найбільш повно враховує всю інформацію, необхідну для прийняття стратегічних рішень, визначається рівнем задоволення потреб різних груп зацікавлених осіб у процесі виконання підприємством функцій за всіма напрямками його діяльності, створюється у результаті адекватної стратегії відносин із ними та дає змогу попередити і зменшити невизначеність зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Цінність є інструментом, який дає змогу інтерпретувати місію і бачення компанії зрозумілим для виконавців чи інших учасників чином. Адекватні цінності, коректно впроваджені в компанію, дають змогу створити умови для досягнення її стратегічних цілей. Цінність переводить стратегічні цілі на зрозумілу для виконавців мову, показує ринку, чим компанія відрізняється від конкурентів, у чому її ключова перевага [11]. Підвищення цінності є важливим стратегічним орієнтиром для формування комплексу завдань щодо її збільшення, створення та зміцнення конкурентних переваг, покращення своїх позицій на ринку, забезпечення стійкого функціонування, вибору напрямів і варіантів розвитку підприємства, що дасть змогу підвищити ефективність системи управління підприємством.

Таким чином, для ефективного використання переваг ціннісно-орієнтованого управління у швидкозмінних умовах господарювання керів-

никам підприємства (власникам, акціонерам, менеджерам) слід зосередити увагу насамперед на основних факторах цінності, що дасть змогу визначити той напрям розвитку, що створюватиме найбільшу цінність підприємства; на змінах, що відбуваються у зовнішньому середовищі, для завчасного попередження загроз та використання існуючих можливостей; на впровадженні на підприємстві сучасних досягнень інформаційних технологій, що дозволить скоротити термін прийняття управлінських рішень тощо, що, загалом створить передумови для формування і реалізації конкурентних переваг підприємства за всіма ланками ланцюжка цінності та сприятиме забезпеченню домінуючої позиції серед конкурентів.

Ціннісно-орієнтованим імперативом економічного управління є також життєздатність, важливість забезпечення якої підкреслюється результатами опитування, проведеного спеціалістами McKinsey, більш ніж 2000 керівників вищої ланки управління щодо пріоритетності інформації для розроблення планів діяльності [12], яке дало змогу встановити, що лише 16% із них орієнтовані на показники ефективності функціонування у короткостроковій перспективі, а 65% респондентів обрали життєздатність у довгостроковій перспективі, а також дослідження «Стан та проблеми впровадження економічного управління на підприємствах України» для з'ясування відповідності стану економічного управління в Україні визначеним PwC Global Website Enquiries світовим тенденціям щодо відповідних складників управлінського процесу, його спрямування та інструментарію [2, с. 70–71], яке виявило необхідність формування теоретичних засад, розробки та впровадження відповідного практичного інструментарію економічного управління підприємствами як фактора (передумови) забезпечення високої ефективності операційної, інвестиційної та фінансової діяльності українських підприємств, створення передумов для нарощування економічного потенціалу розвитку, забезпечення життєздатності.

Ознаками життєздатності є спроможність до виживання (наслідок адаптивності фірми до стану зовнішнього середовища) і розвиток (використання нових можливостей), які зумовлюються зовнішнім середовищем за рахунок відповідної реструктуризації внутрішнього середовища (потенціалу) [13, с. 231].

Т.Г. Васильців вважає, що життєздатний стан господарської системи підприємства має місце

тільки в разі сумісної наявності чотирьох параметрів життєздатності [14, с. 142–143]:

1) наявність чистих активів підприємства (різниця між ринковою вартістю наявних активів та обсягами зобов'язань) в обсягах, що відповідають державним вимогам та (або) цільовим параметрам діяльності;

2) наявність активів для забезпечення виконання зобов'язань щодо повернення позикового капіталу та забезпечення необхідного рівня ліквідності активів, які фінансуються за рахунок позикових коштів (у кореспонденції з термінами виконання зобов'язань щодо повернення позикового капіталу);

3) забезпечення фінансової рівноваги, тобто здатності до генерування грошових надходжень в обсягах та у терміни, достатні для фінансування грошових витрат, пов'язаних з операційною, інвестиційною діяльністю підприємства;

4) забезпечення беззбиткової діяльності або досягнення цільових показників господарсько-фінансової діяльності відповідно до поставлених стратегічних цілей та завдань підприємства (найчастіше забезпечення отримання певного цільового рівня рентабельності власного капіталу та (або) обсягів прибутку).

На нашу думку, запропонований перелік є неповним, оскільки не враховує таких важливих інтегральних характеристик економічної системи, як: конкурентоспроможність; економічний (фінансово-майновий, фінансово-економічний) стан; економічна безпека, економічна стійкість, які забезпечують існування і розвиток підприємства в реальних умовах зовнішнього середовища та у сукупності відображають життєздатність підприємства.

**Висновки.** Таким чином, реалізувати цілі економічного управління (забезпечення довгострокового стійкого функціонування (життєздатності) та зростання цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів), одержати заплановані кінцеві економічні результати діяльності підприємства, покращити інтегральні характеристики стану підприємства (конкурентоспроможність, економічний стан, ризикостійкість, інноваційна активність та ін.) можливо тільки за наявності в системі економічного управління підприємством відповідного збалансування усіх функціональних частин, що забезпечить цілеспрямований стабільний розвиток підприємства та зумовлює необхідність формування нового та/або розширення наявного інструментарію і технології виявлення внутрішньогосподарських проблем.



**Бібліографічний список:**

1. Колосов А.М., Коваленко О.В., Кучеренко С.К., Бикова В.Г. Економічне управління підприємством : навч. посіб. Старобільськ, 2015. 352 с.
2. Лігоненко Л.О., Молодоженя М.С. Стан та проблеми впровадження економічного управління на підприємствах України // Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 65-71. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon\\_2014\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_1_9) (дата звернення 07.10.2018)
3. Freeman R.E. Strategic Management. A Stakeholder Approach. Boston: Pitman, 1984. P. 46.
4. Donaldson, T., Preston, L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. Academy of Management Review. No. 1, 1997. P. 65.
5. Mitchell R., Agle B., Wood D. Towards a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. Academy of Management Review. 22(4), 1997. Pp. 853–886.
6. Jones, T., Wicks, T. Convergent Stakeholder Theory. Academy of Management Review. No. 4, 1999. pp. 887-910.
7. Post J.E., Preston L., Sachs S. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth. California, 2002. p. 320.
8. Scott, S., Lane, V. A stakeholder approach to organizational identity. Academy of Management Review, Vol. 25. No. 1, 2000. pp. 43–62.
9. D'Anselmi P. Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility. New York, 2011. p. 27.
10. Лігоненко Л.О. Обґрунтування теоретичних засад економічного управління підприємством з позиції теорії фірми // Бізнес Інформ. 2013. № 5. С. 227-231. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2013\\_5\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_5_41) (дата звернення: 01.10.2018)
11. Тамберг В. Бадьин А. Реальная ценность корпоративных ценностей // Высокий брендинг Тамберг & Бадьин: Идея, Продукт, Бренд, Промышление. URL: <http://newbranding.ru/articles/corporatevalues> (дата звернення 28.09.2018)
12. Благутин М., Келлер С., Прайс К., Точин А. Жизнеспособность организации // Вестник McKinsey. 2014. № 31. URL: <http://vestnikmckinsey.ru/organizational-models-and-management-systems/Zhiznesposobnost-organizatsii-1> (дата звернення 07.10.2018).
13. Лігоненко Л. Концептуальні засади економічного управління підприємством // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2013. № 3. С. 5–17. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknteu\\_2013\\_3\\_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknteu_2013_3_2) (дата звернення 28.09.2018).
14. Васильців Т. Г., Литвинчук А. А. Теоретико-методичні та прикладні аспекти забезпечення життєздатності підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.8. С. 141–145. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту\\_2012\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту_2012_22) (дата звернення 07.10.2018).

**References:**

1. Kolosov A.M., Kovalenko O.V., Kucherenko S.K., Bykova V.H. Ekonomichne upravlinnia pidpriemstvom : navch. posib. Starobilsk, 2015. 352 s.
2. Lihonenko L.O., Molodozhenia M.S. Stan ta problemy vprovadzhennia ekonomichnoho upravlinnia na pidpriemstvakh Ukrainy // Problemy ekonomiky. 2014. № 1. S. 65-71. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon\\_2014\\_1\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_1_9) (data zvernennia 07.10.2018)
3. Freeman R.E. Strategic Management. A Stakeholder Approach. Boston: Pitman, 1984. R. 46.
4. Donaldson, T., Preston, L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications. Academy of Management Review. No. 1, 1997. R. 65.
5. Mitchell R., Agle B., Wood D. Towards a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. Academy of Management Review. 22(4), 1997. Pp. 853–886.
6. Jones, T., Wicks, T. Convergent Stakeholder Theory. Academy of Management Review. No. 4, 1999. pp. 887-910.
7. Post J.E., Preston L., Sachs S. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth. California, 2002. p. 320.
8. Scott, S., Lane, V. A stakeholder approach to organizational identity. Academy of Management Review, Vol. 25. No. 1, 2000. pp. 43–62.
9. D'Anselmi P. Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility. New York, 2011. p. 27.
10. Lihonenko L.O. Obgruntuvannia teoretychnykh zasad ekonomichnoho upravlinnia pidpriemstvom z pozytsii teorii firmy // Biznes Inform. 2013. № 5. S. 227-231. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2013\\_5\\_41](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_5_41) (data zvernennia: 01.10.2018)
11. Tamberh V. Badyn A. Realnaia tsennost korporatyvnykh tsennostei // vysokiy brendynh Tamberh & Badyn: Ydeia, Produkt, Brend, Prodvizhenie. URL: <http://newbranding.ru/articles/corporatevalues> (data zvernennia 28.09.2018)
12. Blahutyn M., Keller S., Prais K., Tochyn A. Zhyzneposobnost orhanyzatsyy // Vestnyk McKinsey. 2014. № 31. URL: <http://vestnikmckinsey.ru/organizational-models-and-management-systems/Zhiznesposobnost-organizatsii-1> (data zvernennia 07.10.2018).
13. Lihonenko L. Kontseptualni zasady ekonomichnoho upravlinnia pidpriemstvom // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. 2013. № 3. S. 5-17. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknteu\\_2013\\_3\\_2](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknteu_2013_3_2) (data zvernennia 28.09.2018).
14. Vasylytsiv T. H., Lytvynchuk A. A. Teoretyko-metodychni ta prykladni aspekty zabezpechennia zhyttiezdatnosti pidpriemstva // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. 2012. Vyp. 22.8. S. 141-145. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту\\_2012\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnlту_2012_22) (data zvernennia 07.10.2018).

***Kharchuk T.V.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Economics,  
Ecology and Practical Entrepreneurship,  
Private Higher Educational Establishment "European University"

***Kurhuzenkova L.A.***

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Economics,  
Ecology and Practical Entrepreneurship,  
Private Higher Educational Establishment "European University"

## **VALUE-ORIENTED IMPERATIVES OF BUSINESS ECONOMIC MANAGEMENT**

In the world and domestic economic space, we have changes in the rules and laws governing the enterprises' management that have been working for decades, for new concepts, methods, and models of management, the practical application of which promises significant economic benefits to economic actors. The interest of domestic scholars and practitioners in increasing the interest in separating types of enterprise management is increasing due to the need to improve methodological and scientific and practical developments devoted to their managing. The economic development of the enterprise, whose main goal is to harmonize management objectives (defined in certain types of special management) and their subordination to the general purpose of the existence of enterprises, increase of the value of the enterprise for all groups of interested parties, can be considered as perspective developments in this scientific field.

The universal approach to modern value-oriented enterprise management includes the theory of stakeholders. In accordance with this theory, the enterprise is considered not only as an economic organization but also as a union of interests of its participants, the trajectory of enterprise development determined by a set of interests and values of stakeholders. At the same time, the value of the enterprise as a criterion for the effectiveness of its activities and, at the same time, the main generalization element of value-oriented management is determined by the level of satisfaction of needs of stakeholders of different groups in the process of the enterprise operation. To effectively use the benefits of value-oriented management in rapidly changing economic conditions, managers of the company should focus primarily on the main factors of value, which will determine the direction of development that will create the greatest value of the enterprise. The realization of economic management goals (ensuring long-term sustainable functioning (viability), increasing the value of the enterprise for all groups of stakeholders, improving the integral characteristics of the enterprise (competitiveness, economic status, risk-taking, innovative activity, etc.)) is possible only if there is an appropriate balance of all functional parts in the system of economic management of the enterprise.

УДК 338.2/3.054.22:005.336.1](477)(045)

**Хринюк О.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки і підприємництва  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Сябер Є.О.**

студент  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

## ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

*Досліджено теоретичні аспекти поняття «прибуток», основні наукові підходи до визначення цієї категорії, її кількісна та якісна сторони. Показано роль та значущість прибутку для підприємств в умовах ринкової економіки України. Розглянуто процес формування прибутку підприємства та його структурні елементи. Визначено механізм управління цим процесом. Подано економічні методи управління процесом формування прибутку*

**Ключові слова:** прибуток, процес формування прибутку, механізм управління прибутком, методи управління прибутком.

*Исследованы теоретические аспекты понятия «прибыль», основные научные подходы к определению данной категории, ее количественная и качественная стороны. Показана роль и значимость прибыли для предприятий в условиях рыночной экономики Украины. Рассмотрен процесс формирования прибыли предприятия и его структурные элементы. Определен механизм управления данным процессом. Представлены экономические методы управления процессом формирования прибыли.*

**Ключевые слова:** прибыль, процесс формирования прибыли, механизм управления прибылью, методы управления прибылью.

*The theoretical aspects of the concept of profit, main scientific approaches to the definition of this category, its quantitative and qualitative aspects are investigated. The role and significance of profit for enterprises in the conditions of a market economy of Ukraine is shown. The process of formation of profit of the enterprise and its structural elements are considered. The mechanism of control of this process is determined. Economic methods of managing the profit generation process are presented*

**Keywords:** profit, profit generation, profit management mechanism, profit management methods.

**Постановка проблеми.** Прибуток як економічна категорія характеризує позитивний результат господарської діяльності і є постійним об'єктом дослідження економістів. Однією із головних цілей підприємства будь-якої форми господарювання є отримання прибутку, що, у свою чергу, засвідчує ефективність виробничої діяльності. Тому процес управління прибутковістю є одним з основних напрямів управлінської діяльності на підприємстві, що забезпечує інтереси його власників, персоналу та держави. В сучасних умовах розвитку економіки України вдосконалення управління процесом формування прибутку на підприємствах і методів підвищення їх прибутковості та ліквідності є особливо актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вивченню процесу управління прибутком сучасного підприємства присвячено праці зарубіжних дослідників Д. Гелбрейта, Ф. Найта, О. Толмачова, О. Толпегіна, Р. Харрода та інших. Питанням дослідження прибутку та розв'язанню проблеми формування прибутковості сучасного підприємства присвячено й праці вітчизняних учених С.М. Баранцева, І.О. Бланка, М.І. Гладкої, О.Р. Кривицької, С.І. Ляшенка, С.Ф. Покропівного, В.В. Худої. Теоретичні аспекти управління прибутком діяльності підприємств знайшли відображення в наукових працях В.В. Алопія, В.І. Блонської, Я.Д. Качмарика, А.А. Мазаракі, С.О. Тульчинської та інших науковців. Але, не-

зважаючи на велику кількість публікацій у цьому науковому напрямі, потреба вдосконалення методів управління формуванням прибутку на підприємствах в сучасних умовах господарювання вимагає подальших досліджень.

**Метою статті** є дослідження прибутку як економічної категорії та методів управління процесом формування прибутку на підприємстві. Для досягнення поставленої мети у статті було вирішено такі завдання: розглянуто сутність прибутку та його управління, з'ясовано методи управління прибутком на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Діяльність підприємства в сучасних умовах господарювання залежить від багатьох факторів. Такі фактори, як вимоги споживачів до якості продукції, що випускається, фінансова неспроможність покупців, відображаються на діяльності підприємства. Саме тому підприємство повинне швидко й ефективно реагувати на зміну ринкової ситуації і приймати необхідні рішення в питаннях планування та управління власним прибутком.

Прибуток вважається основною фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства і характеризує ефективність виробництва. Для визначення сутності цієї економічної категорії звернемося до трактування прибутку в економічній теорії, приклади якого наведено в табл. 1.

Незважаючи на відмінності тлумачення цієї категорії, доцільно знайти спільні риси вітчизняних і зарубіжних дослідників. Можна зробити узагальнення, що виражений через різницю сукупного доходу та сукупних витрат із урахуванням оподаткування прибуток як чистий дохід від підприємницької діяльності є винагородою за здійснення підприємницької діяльності із ура-

хуванням її ризикованості. Однак, це є виразом тільки кількісної величини прибутку.

На наш погляд, категорія прибутку має досліджуватися не тільки з кількісного, а і з якісного боку, що дасть можливість глибше пізнати її сутність та врахувати виявлені особливості під час управління прибутком.

Важливою характеристикою якості прибутку, зокрема, є джерело його надходження, яке часто випадає з поля зору досліджень, хоча має велике суспільне значення. Наприклад, використання підприємствами таких джерел отримання прибутку, як підвищення ефективності використання ресурсів чи ухилення від сплати податків, має різний причинно-наслідковий резонанс у громадянському суспільстві.

Якісна сторона сутності категорії прибутку проявляється через ту роль і функції, які може виконувати цей фінансовий важіль, що дає йому певну суспільну значущість. Зокрема, роль, значення і напрями використання прибутку підприємства в умовах ринкової економіки показано на рис. 1.

Прибуток підприємства є не лише основою функціонування окремого підприємства, оскільки формується на мікрорівні, але й базою економічного розвитку та вирішення соціальних та інших проблем держави загалом, а тому став об'єктом регулювання на всіх рівнях управління через відповідну податкову політику.

Виходячи із значущості прибутку як вираження кінцевих фінансових результатів господарської діяльності, він має стати постійним об'єктом моніторингу та управління на всіх рівнях системи управління підприємством. При цьому мають враховуватися його сутність та зміст, а також виявлені особливості як важлива основа формування власної підсистеми управ-

Таблиця 1

### Наукові підходи до визначення економічної категорії «прибуток»

Автор	Визначення поняття
Бланк І.А. [1]	Втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності
Брігхем Є.Ф. [2]	прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, яка характеризує відносини, що складаються у процесі суспільного виробництва
А.М. Поддєрьогін [3]	визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу
С.Ф. Покропивний [4]	прибуток — частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Таке розуміння прибутку обмежується тільки кількісним визначенням категорії і не розкриває його економічної природи
Д.С. Моляков [5]	Прибуток – грошове втілення частини вартості додаткового продукту

ління прибутком як такої у загальній системі управління підприємством.

Під управлінням як процесом діяльності, як правило, розуміють сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [6, с. 40]. В економічній літературі досліджується сутність управління прибутком підприємства, і деякі погляди науковців наведені в табл. 2.

А дослідники А.С. Андріяш та А.Ю. Моголо-ва зазначають, що побудова системи управління прибутком вимагає формування систематизованого переліку макрооб'єктів управління, які поділяються на два основні види: управління формуванням прибутку; управління розподілом і використанням прибутку [9, с. 69].

На наш погляд, з позиції процесного підходу управління прибутком – це процес розроблення і прийняття управлінських рішень за такими

самостійними, але взаємопов'язаними напрямками, як облік, аналіз та оцінка, прогнозування та планування, формування, розподіл та використання прибутку, кожен із яких має своє змістовне наповнення. Звідси можна виділити окремі структурні елементи процесу управління прибутком підприємства, які задля своєї ефективності мають технологічно вдосконалюватися та оптимально виконуватися (рис. 2).

Всі елементи процесу управління прибутком мають важливе значення. Однак серед них виділяється процес формування прибутку підприємства, який розглядається як отримання певного фінансового результату суб'єкта підприємницької діяльності, що здійснює господарську та іншу діяльність. Однак слід зважати на те, що прибуток як результат діяльності не є безпосереднім об'єктом управління. І фактичне досягнення його певної величини можливе через вплив на



Рис. 1. Характеристика ролі прибутку для підприємств в умовах ринкової економіки України

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Таблиця 2

**Погляди науковців на управління прибутком**

Автор	Думка науковця про управління прибутком
І.А. Бланк [1, с. 48]	процес розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання
М.В. Кармінська-Белоброва [7]	цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному підприємстві
С. Ногіна [8]	процес вироблення і прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу, використання і планування на підприємстві

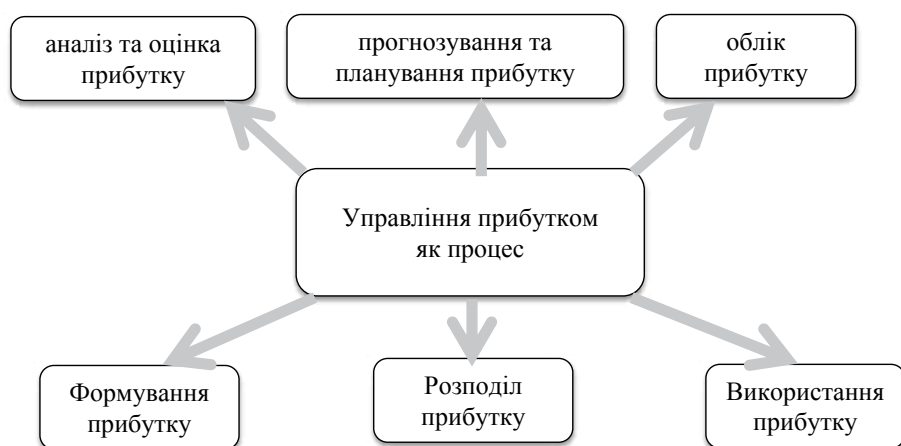


Рис. 2. Структурні елементи процесу управління прибутком підприємства  
Джерело: побудовано автором

інші об'єкти – доходи та витрати підприємства, що вимагає системного підходу та пов'язано з виконанням певного комплексу робіт, значна частина яких має організаційний характер.

Під час формування прибутку підприємства політика управління ним має бути спрямована на отримання максимального розміру позитивного фінансового результату. Специфічні особливості цього об'єкту управління проявляються у значному впливі факторів зовнішнього середовища на ймовірну величину одержуваного підприємством прибутку, а тому належне управління ним потребує формування окремого механізму.

Механізм управління прибутком загалом досить складний і може включати різні елементи. До нього можна віднести «ринковий механізм регулювання формування й використання прибутку, державне нормативно-правове регулювання питань формування й розподілу прибутку, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку, систему конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком» [10]. Головним складником механізму виступають методи управління як сукупність способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців, а також господарські процеси з метою досягнення встановлених цілей.

Практична реалізація заходів управління саме з формування прибутку підприємства передбачає застосування системи економічних, адміністративних і соціально-психологічних методів. Зокрема, серед економічних методів відзначимо:

1) економічний аналіз як сукупність аналітичних процедур задля отримання висновків і

рекомендацій оціночного характеру щодо рівня та динаміки величин доходів та витрат підприємства. Можна використовувати горизонтальний, вертикальний, порівняльний, інтегральний, факторний аналізи, аналіз ризиків та коефіцієнтів, CVP-аналіз та інші;

2) планування та прогнозування прибутку у розрізі центрів відповідальності, окремих господарських операцій та по підприємству загалом як процесів

розроблення і прийняття процедурних та цільових установок якісного та кількісного характеру і визначення шляхів найефективнішого їх досягнення;

3) ціноутворення – конкретні способи, прийоми, сукупність послідовних дій щодо визначення та обґрунтування цін конкретних товарів;

4) управління витратами підприємства як комплекс робіт обліково-управлінського спрямування щодо здійснення затрат в оптимальних розмірах;

5) економічне стимулювання як систему заходів щодо спонукання учасників виробництва до отримання запланованих показників ;

6) управління дебіторською заборгованістю як систему заходів із налагодження ефективної співпраці з контрагентами з максимальним урахуванням інтересів підприємства тощо.

Спеціалісти підприємств мають самі вибрати елементи тих чи інших методів управління прибутком. Практика показує, що найвищий ефект досягається в разі, якщо застосовується система методів, в якій кожен метод доповнює і підсилює інший. Вибір методів управління прибутком підприємства залежить від багатьох факторів, до яких можна віднести: місію підприємства, стратегічну мету та цільові орієнтири, організаційно-правову форму підприємства, його розміри, рівень забезпеченості його фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами, освітньо-кваліфікаційний рівень кадрів, кон'юнктуру ринків та ін.

**Висновки.** Існування прибутку є результатом підприємницької діяльності, мистецтвом фахівців оптимально розподілити використовувані фактори виробництва і знаходити їм правильне застосування. Управління прибутком є одним із

основних завдань будь-якого підприємства. На ефективне управління прибутком на підприємстві впливає багато факторів, які як виникають у межах самого підприємства, так і діють з боку його зовнішнього середовища.

На тлі економічної нестабільності фінансовий стан суб'єктів економічних відносин загрожується їх непідготовленістю до управління в кризових умовах. Величина одержуваного підприємством прибутку залежить як від внутрішніх чинників – ефективності використання наявних ресурсів, так і від зовнішніх, основним з яких є стан економіки країни загалом. Це у доводить, що ефективний процес управління прибутком є одним із найголовніших напрямів досягнення ефективності господарської діяльності підприємства.

Наукова новизна дослідження полягає у застосуванні якісного підходу до дослідження категорії «прибуток» та представленні джерела надходження та виконуваної ролі прибутку як його якісних ознак; пропонуванні наукового підходу щодо формування підсистеми управління прибутком як такої в загальній системі управління підприємством з урахуванням сутності та змісту, а також особливостей прибутку; використанні процесного підходу для структурування процесу управління прибутком.

Перспективи подальших досліджень вбачаються у вдосконаленні методів управління прибутком підприємства та представленні їх змісту з урахуванням сучасних умов господарювання.

#### Бібліографічний список:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – [2-е изд.]. – К.: Ника-центр, Эльга, 2002. 752 с.
2. Бриггем Е.Ф. Основы финансового менеджмента: Учебник: Пер. с англ. К.: Молодь, 1997. 1000 с
3. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2005. 536 с.
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2008. – 528 с.
5. Моляков Д.С. Теория финансов предприятий: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2002. 199 с.
6. Павлишенко М.М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М.М. Павлишенко, Л.А. Сивуля. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlntu/17\\_4/172\\_](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/17_4/172_)
7. Кармінська-Белоброва М.В. Механізм управління прибутковістю підприємства / М.В. Кармін-

ська-Белоброва. URL: [http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbu/cgiirbis\\_64.exe?PDF/Nvbdfa\\_2013\\_1\\_16.pdf](http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?PDF/Nvbdfa_2013_1_16.pdf)

8. Ногіна С. Шляхи вдосконалення формування і розподілу прибутку / С. Ногіна // Економічний аналіз. 2011. № 8. С. 283–286.
9. Андріяш А.С. Особливості управління прибутком підприємства / А.С. Андріяш, А.Ю. Могилова // Молодий вчений. 2014. № 6(1). С. 68–70.
10. Ткаченко Є.Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук :08.06.01 / Є. Ю. Ткаченко. Запоріжжя, 2006. 20 с.
11. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник / Савицька Г.В. К.: Знання, 2004. 653 с.

#### References:

1. Blank I.A. Profit Management / I.A. Form. [2nd ed.]. K.: Nik-center, Elga, 2002. 752 p.
2. Brigham E.F. Fundamentals of Financial Management: Tutorial: Per. from english K.: Youth, 1997. 1000 p
3. Podderyogin AM Financial Management: Tutorial / Manager count aut and Sciences. Ed. prof. AM Poddorogin. K.: KNEU, 2005. 536 p.
4. Покропивний С.Ф. Business Economics: Tutorial. 2nd form. processing and add K.: KNEU, 2008. 528 p.
5. Molyakov D.S. The theory of financial enterprises: a manual. Moscow: Finance and Statistics, 2002. 199 p.
6. Pavlyshenko MM Value of enterprise profits in a market economy / M.M. Pavlishenko, LA Syvulya Electronic resource. Access mode: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlntu/17\\_4/172\\_](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/17_4/172_)
7. Karminska-Belobrova MV The mechanism of profitability management of the enterprise / M.V. Karminskaya-Belobrova [Electronic resource]. Mode of access: [http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbu/cgiirbis\\_64.exe?PDF/Nvbdfa\\_2013\\_1\\_16.pdf](http://irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?PDF/Nvbdfa_2013_1_16.pdf)
8. Nogina S. Ways of improving the formation and distribution of profits / S. Nogin // Economic analysis. 2011. No. 8. С. 283–286.
9. Andriyash A.C. Features of profit management company / AS Andriyash, A.Yu. Mogilov / Young scientist. 2014. No. 6 (1). P. 68–70.
10. Tkachenko E.Yu. Management of profit generation in the process of economic activity of mechanical engineering enterprises: author's abstract. dis ... Candidate econ Sciences: 08.06.01 / Ye. Yu. Tkachenko. Zaporozhye, 2006. 20 p.
11. Savitska G.V. Economic analysis of enterprise activity: a manual / Savitskaya G.V.-K.: Knowledge, 2004. 653 p.

**Khryniuk O.S.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Senior Lecturer at Department of Economics and Business,  
National Technical University of Ukraine  
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

**Siaber Ye.O.**

Student,  
National Technical University of Ukraine  
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

## **PROFIT OF ENTERPRISES AND ECONOMIC METHODS OF MANAGING THE PROCESS OF ITS FORMATION**

The essence of profit of an enterprise as an economic category is considered in the article. On the basis of studying and generalising different points of view of domestic and foreign scientists, common features are defined and the role and importance of the company's profit in the conditions of a market economy are reflected.

Profit of an enterprise as an expression of the final financial results of its economic activity is the object of management. The article presents the views of researchers on the essence of profit management of the enterprise and states that the construction of a profit management system requires the formation of a systematic list of macro-objects of management, which are divided into two main types: the management of profit generation; distribution management, and profit utilization. The author shares the position of the scholars that managing the formation of company profits, being integrated into the general system of profit management, is a separate object of management.

The article presents the management mechanism of the formation of enterprise profit as a set of inter-related goals, tasks whose solution is aimed at its action, principles, objects, subjects, methods and tools, evaluation indicators as an integral part of the information support of the mechanism and functional elements. It is emphasized that the practical implementation of measures to manage the formation of profits of the company involves the use of the following methods: analysis (horizontal analysis, vertical analysis, comparative, risk analysis, coefficient analysis, integral analysis, factor analysis, CVP analysis); methods of planning and forecasting profits both in terms of proposed liability centres, as well as on individual operations and the enterprise as a whole; pricing methods; methods of enterprise expenses management; methods of managing receivables, etc.

According to the author, the prospect of further exploration in this direction is to improve the methods for managing the profit of the enterprise, taking into account modern conditions of management.



УДК 3 658.821(045)

**Шацька З.Я.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Київський національний університет технологій та дизайну

**Кошельник Ю.С.**

магістрант  
Київського національного університету технологій та дизайну

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Досліджено різноманітні чинники конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Надана порівняльна характеристика конкурентоспроможності підприємства на мікро-, мезо- і макро- рівнях. Проаналізовано глобальні рейтинги конкурентоспроможності країн світу. Розглянуто досвід провідних світових підприємств. Надано рекомендації щодо розроблення шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність підприємства, чинники конкурентоспроможності, індекс глобальної конкурентоспроможності; мікрорівень конкурентоспроможності; мезорівень конкурентоспроможності; макрорівень конкурентоспроможності.

*Исследованы различные факторы конкурентоспособности отечественных предприятий. Представлена сравнительная характеристика конкурентоспособности предприятия на микро-, мезо- и макро- уровнях. Проанализированы глобальные рейтинги конкурентоспособности стран мира. Рассмотрен опыт ведущих мировых компаний. Даны рекомендации по разработке путей повышения конкурентоспособности отечественных предприятий.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, факторы конкурентоспособности, индекс глобальной конкурентоспособности; микроуровень конкурентоспособности; мезоуровень конкурентоспособности; макроуровень конкурентоспособности.

*Various factors of competitiveness of domestic enterprises are investigated. The comparative characteristic of the company's competitiveness on the micro, meso- and macro levels is given. The global competitiveness ratings of the countries of the world are analyzed. The experience of leading world enterprises is considered. The recommendations for developing ways to increase the competitiveness of domestic enterprises are given.*

**Keywords:** competitiveness of the enterprise, factors of competitiveness, index of global competitiveness; micro level of competitiveness; meso level of competitiveness; macroeconomic level of competitiveness.

**Постановка проблеми.** Значна кількість вітчизняних підприємств працює неефективно, знаходячись у кризовому стані або на межі банкрутства. Така тенденція щорічно повторюється, що свідчить про глибинні проблеми в економіці країни. Але водночас це свідчить і про наявність безлічі проблем і на підприємствах. І однією з таких головних проблем сьогодні є неконкурентоспроможність вітчизняних товарів або послуг на світових ринках.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням конкурентоспроможності підприємства займалися такі вчені, як М. Портер [13], А.А. Мігра-

нян [6], Р.А. Фатхутдінов [13], А.В. Дьяченко [4], О.І. Ступницький [10] та багато інших.

Рівень конкуренції на глобальному ринку є настільки високим, що без дослідження і аналізу конкурентоспроможності у глобалізованому світі неможливо стати провідним підприємством, тому необхідно розроблювати шляхи входження вітчизняних підприємств до рівня міжнародних стандартів.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є формування шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з урахуванням різноманітних чинників конкуренто-

спроможності, глобальних рейтингів та досвіду провідних світових підприємств.

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

Середовище глобальної економіки створило величезну конкуренцію за «виживання» між підприємствами, що зумовило необхідність удосконалення, щоб витримувати такий тиск і завойовувати нові ніші для кожної окремої галузі. Формування стійкого і надійного положення на ринку для кожного підприємства є складним і залежить від впливу різноманітних чинників. Розібравши суть поняття конкурентоспроможності та її чинників, можна визначити подальші шляхи підвищення конкурентоспроможності окремого підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких привабливіші, ніж в аналогічній продукції конкурентів [9].

Конкурентоспроможність підприємства може бути визначена як його унікальна перевага щодо інших підприємств цієї ж галузі як усередині національної економіки, так за її межами. Це означає, що конкурентоспроможність підприємства може бути сформована лише в межах групи підприємств, які належать до тієї ж галузі, або тих, що випускають товари-замінники. Конкурентоспроможність продукції підприємства є основою формування конкурентоспроможності підприємства та відіграє ключову роль у формуванні конкурентоспроможності країни, адже підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку дає змогу збільшити експорт та зрівноважити платіжний баланс країни. Здатність певного суб'єкта перевершити конкурентів у заданих умовах є основою глобально-го ринку.

Конкурентоспроможність підприємства формується під впливом різноманітних чинників. Чинники конкурентоспроможності – це ті чи інші причини, що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства, а також можуть повністю визначати його суть (табл. 1).

Як бачимо, на формування конкурентоспроможності сучасного підприємства впливає чимало пов'язаних між собою різноманітних чинників. Їх вплив може бути як позитивним, що підвищує рівень конкурентоспроможності підприємства, так і негативним, що його знижує.

Сучасне підприємство функціонує в умовах глобалізованого простору, в умовах глобальної економіки. Глобальна економіка – якісно новий

етап розвитку світової економіки, яка поступово перетворюється на цілісний глобальний організм, утворений гігантською виробничо-збутовою, глобальною фінансовою та планетарною інформаційною мережею [10].

Оскільки глобальна економіка і є тією самою платформою, на котрій відбувається виробництво, формується фінансова система та система просування товарів і послуг, розподіл робочої сили, капіталів та інформації, то кожна країна націлена саме на такий ринок збуту своєї продукції, а кожне національне підприємство прагне вийти на світовий рівень конкуренції.

Порівнюємо можливості підприємства конкурувати на мікро-, мезо- і макро- рівнях (табл. 2). Це допоможе визначитися із формуванням шляхів підвищення конкурентоспроможності на кожному етапі просування до лідерства підприємства на ринку.

Можна дійти висновку, що з кожним рівнем конкурентоспроможності просування підприємства на наступний рівень ускладнюється. Так, мікрорівень забезпечує конкурентоспроможність підприємства на рівні регіону. Мезорівень вказує на економічні інтереси бізнесу в галузі. А макрорівень як глобальний показник визначає конкурентоспроможність національної економіки країни загалом, що є рівнем загальної стабільності (чи навпаки). Саме поетапне формування конкурентоспроможності підприємства на усіх рівнях дає змогу отримати перспективу майбутніх вигод.

Враховуючи індекс конкурентоспроможності країн світу за 2017–2018 рр. за опублікованим «Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 рр.» (рис. 1), Україна цього року посіла 81 місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на чотири пункти. У попередньому звіті Україна займала 85 позицію. На початку списку бачимо Швейцарію та Сінгапур, що говорить про високі стандарти цих країн. До десятки найкращих, як і в попередньому дослідженні, увійшли США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг та Фінляндія [5; 14; 15].

Індекс глобальної конкурентоспроможності складається з більш ніж 100 змінних, що згруповані у 12 контрольних показників: «Інституції», «Інфраструктура», «Макроекономічне середовище», «Охорона здоров'я та початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів», «Ефективність ринку праці», «Розвиток фінансового ринку», «Технологічна готовність», «Розмір ринку», «Відповід-

## Класифікація чинників конкурентоспроможності підприємства

Класифікація чинників	Сутність чинника	Прояв чинника на підприємстві
<i>Залежно від місця виникнення:</i>		
Внутрішні	конкурентні переваги підприємства і його продукції.	– діяльність керівництва та апарату управління підприємства; – система технологічного оснащення; – сировина, матеріали, напівфабрикати; – збут продукції.
Зовнішні	умови, до яких повинно пристосовуватися підприємство, або лише частково бути підконтрольними цим умовам.	– галузеві; – макроекономічні; – світової економіки.
<i>Залежно від сфери походження:</i>		
Науково-технічні	стан та динаміка науково-технічного прогресу, рівень техніки та технології, продуктивність та надійність устаткування, гнучкість виробничих процесів тощо.	– технічна база; – інновації; – рівень виробничих потужностей.
Організаційно-економічні	з одного боку, стадія циклу розвитку економіки, розвиток інтеграційних процесів у економічному просторі, загальногосподарська та галузева кон'юнктура, методи та механізми регулювання господарської діяльності на рівні держави, регіонів та галузей.	– маркетингова активність; – ефективні канали розподілу; – управлінські; – фінансові; – характеристики товарів та послуг; – аналіз конкурентів.
Соціальні	стан та динаміка соціальних процесів, що відбуваються на макро- та мікрорівнях.	– кадрові; – забезпечення вимог праці для працівників; – забезпечення вимог стандартів для споживачів; – встановлення цінової категорії.
Екологічні	взаємозв'язок виробничо-економічної діяльності підприємства зі станом зовнішнього середовища.	– відповідність стандартам забруднення середовища.
Політичні	здійснюють суттєвий вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства, що виявляється під час реалізації продукції підприємства на зовнішніх ринках, або придбання імпортованих ресурсів.	– температура; – світло; – живі організми тощо.
<i>Залежно від груп факторів економічного розвитку країни:</i>		
Базові	охоплюють економічну структуру країни та включають питання, пов'язані з існуванням підприємства на ринку.	– інститути; – інфраструктура; – макроекономічна стабільність; – охорона здоров'я.
Ефективності	Забезпечення найдоцільнішого використання наявних ресурсів.	– вища освіта та професійна підготовка; – ефективність ринків праці та збуту; – технологічна готовність; – величина ринків збуту.
Інноваційні	ступінь упровадження нових технологій на підприємстві.	– приплив «розуму»; – фінансування; – обумовленість необхідності.

Джерело: складено за [2; 7; 14]

ність бізнесу сучасним вимогам» та «Інноваційний потенціал». Їх можна взяти за критерії формування конкурентоспроможності підприємства для входження на глобальний ринок.

Починаючи з 1995 р. щорічно журнал «Forbes» оприлюднює Рейтинг 500 найвпливовіших транснаціональних компаній світу («Fortune Global»). До аналізу беруться тільки ті світові корпорації, обсяг продажу яких становить не менше 1 млрд. дол. і вартість акції яких становить не менше 5 дол. за одиницю, а також які є

доступними для інвесторів в США [13]. У 2018 р. у ТОП-10 увійшло по три американські та китайські компанії та по одній компанії з Англії, Німеччини, Нідерландів, Японії, що свідчить про високий рівень конкурентоспроможності цих компаній у глобальному просторі. Перше місце в рейтингу майже щорічно займає американська компанія Wal-Mart [14; 15]. На жаль, поки що жодне вітчизняне підприємство не потрапило в цей рейтинг, потребуючи підвищення рівня конкурентоспроможності до глобального рівня.

## Держава та регіони

Аналізуючи вищезазначені рейтинги і критерії входу підприємств до них, можемо визначити шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, а саме на:

– мікрорівні: впровадження нових технологій безготівкових розрахунків з використанням інформаційних мереж, таких як Master Card, Wisa та інші; перехід до використання віртуальної валюти Біткоїн та інших цифрових валют, створення в структурі підприємства окремого підрозділу з розроблення інноваційних ідей та продуктів; венчурне інвестування високоризикових ідей.

– мезорівні: диверсифікація виробництва та вихід на нові перспективні ринки збуту;

– макрорівні: впровадження стратегії глобального маркетингу та інвестицій, форм і методів реалізації великих міжнародних інвестиційних проектів; поступове входження вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності до міжнародних інформаційних мереж.

**Висновки і пропозиції.** Таким чином, аналіз чинників конкурентоспроможності підприємства на різних рівнях та врахування досвіду провідних транснаціональних компаній світу дадуть змогу сформулювати та впровадити саме ті напрями розвитку, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та забезпечать їм успіх і входження до глобальних рейтингів.

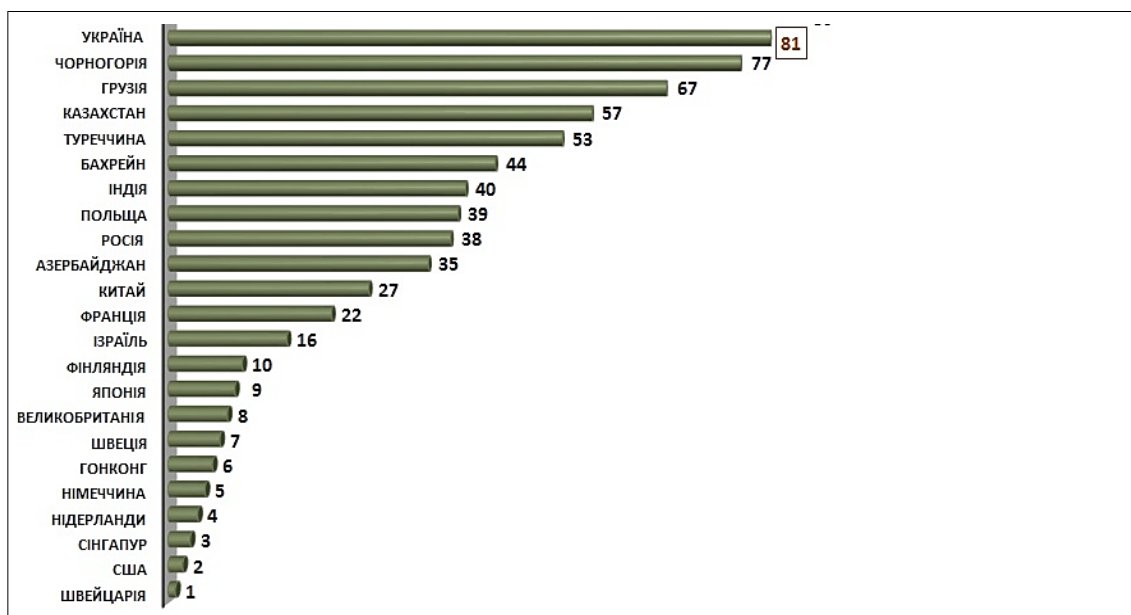


Рис. 1. Індекс конкурентоспроможності країн світу за 2017–2018 рр.

Таблиця 2

### Порівняльна характеристика конкурентоспроможності підприємства на мікро-, мезо- і макрорівнях

Рівень	Прояв конкурентоспроможності	Фактори впливу
Мікрорівень	Властивості товару або послуги, які завдяки конкурентним перевагам дають змогу підприємству перемагати у конкретній боротьбі	– ціновий; – ресурсний; – якість робочої сили; – правова та адміністративна інфраструктура; – рівень корупції
Мезорівень	Потенційна здатність підприємства досягати конкурентних переваг у суперництві з іншими суб'єктами господарювання	– конкуренція; – якість умов попиту; – людський чинник виробництва; – узгодження економічних інтересів бізнесу та місцевих органів влади
Макрорівень	Наявність кращих умов стабільного економічного зростання економіки країни порівняно з іншими країнами	– баланс державного бюджету; – валові національні заощадження; – інфляція; – державний борг; – людський і соціальний капітал.

Джерело: складено за [8; 11; 13]

**Бібліографічний список:**

1. Адамик В., Вербицька Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємства // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2008. № 1. С. 69–78.
2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник/ Должанський І.З., Загорна Т.О. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
3. Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро, мезо-, макроуровневом измерении [Текст] / М. Гельвановский, В. Жуковская // Российский экономический журнал. 1998. № 3. 234 с.
4. Дьяченко А.В. Основания теории трансформационной экономики: Учебное пособие. Волгоград: Издательство ВолГУ, 2001. 120 с.
5. Кузьмінець К.С. Розвиток конкурентоспроможності економіки на мікро-, мезо- та макрорівнях / Кузьмінець К.С. // науковий клуб SOPHUS 2015. Секція 3\_2015\_10\_30.
6. Мигранян А.А. Конкурентоспособность и структурная перестройка экономической системы государства в условиях трансформации экономики [Электронный ресурс] // Управление общественными и экономическими системами : материалы международного семинара «Проблемы и перспективы развития налоговых и бюджетных систем стран Европы и России», Орел / Орловский государственный технический университет, 28-30.09.2004. URL: <http://bali.ostu.ru/umc/z012005.php>.
7. Нефедова О.Г. Конкурентоспроможність в умовах зовнішніх змін // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2007. № 5. Т. 2. С. 212–215.
8. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер; [пер. с англ., науч. ред. О. Нижельская]. [2–е изд.]. М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 38.
9. Світова економіка : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 268 с.
10. Ступницький О. І. Конкурентоспроможність // О.І. Суптицький. Українська дипломатична енциклопедія: У 2-х т. /Редкол. Л.В. Губерський (голова) та ін. К: Знання України, 2004. Т. 1 760 с.
11. Тараненко І.В. Алгоритм дослідження та оцінки інноваційної конкурентоспроможності країн / І.В. Тараненко // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. 2011. Вип. 33, Ч. 1. С. 196–201.
12. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник. 2-е изд., испр. и доп. М.: Изд-во Эксмо, 2005. 544 с.
13. Шацька З.Я. Організаційно-економічні заходи адаптації вітчизняних підприємств до глобалізованого простору / З.Я. Шацька. VIII випуск наукового журналу «Innovative solutions in modern science» (інноваційні рішення в сучасній науці). – № 8 (8), 2016. С. 55–62.
14. The Global Competitiveness Index. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.
15. 2018 Fortune Global 500: The Top Ten. URL: [http://fortune.com/video/2018/07/19/2018-fortune-global-500-the-top-ten/?iid=recirc\\_g500landing-zone2](http://fortune.com/video/2018/07/19/2018-fortune-global-500-the-top-ten/?iid=recirc_g500landing-zone2).

**References:**

1. Adamyk V., Verbytska H. Otsinka konkurentospromozhnosti pidpriemstva // Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. 2008. № 1. S. 69–78.
2. Dolzhanskyi I.Z. Konkurentospromozhnist pidpriemstva: Navchalnyi posibnyk/ Dolzhanskyi I.Z., Zahorna T.O. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006. 384 s.
3. Gel'vanovskij M. Konkurentosposobnost' v mikro, mezo-, makrourovnevom izmerenii [Tekst] / M. Gel'vanovskij, V. Zhukovskaja // Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. 1998. № 3. 234 s.
4. D'jachenko A.V. Osnovanija teorii transformacionnoj jekonomiki: Uchebnoe posobie. – Volgograd: Izdatel'stvo VolGU, 2001. 120 s.
5. Kuzminets K.S. Rozvytok konkurentospromozhnosti ekonomiky na mikro-, mezo- ta makrorivniakh / Kuzminets K.S. // naukovyi klub SOPHUS 2015 Sektsiia 3\_2015\_10\_30.
6. Migranjan A.A. Konkurentosposobnost' i strukturnaja perestrojka jekonomicheskoy sistemy gosudarstva v uslovijah transformacii jekonomiki [Jelektronnyj resurs] // Upravlenie obshhestvennymi i jekonomicheskimi sistemami : materialy mezhdunarodnogo seminaru "Problemy i perspektivy razvitija nalogovyh i bjudzhetnyh sistem stran Evropy i Rossi", Orel / Orlovskij gosudarstvennyj tehniceskij universitet, 28-30.09.2004. Rezhim dostupa: <http://bali.ostu.ru/umc/z012005.php>.
7. Nefedova O.H. Konkurentospromozhnist v umovakh zovnishnikh zmin // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2007. № 5.T.2. S. 212–215.
8. Porter M. Konkurentnaja strategija. Metodika analiza otraslej i konkurentov [Tekst] / M. Porter; [per. s angl., nauch. red. O. Nizhel'skaja]. – [2–e izd.]. M. : Al'pina Biznes Buks, 2006. – S. 38.
9. Svitova ekonomika : pidruchnyk / za red. A. P. Holikova, O. A. Dovhal. Kh. : KhNU imeni V. N. Karazina, 2015. 268 s.
10. Stupnytskyi O. I. Konkurentospromozhnist // O. I. Suptytskyi. – Ukrainska dyplomatychna entsyklopediia: U 2-kh t. /Redkol. L. V. Huberskyi (holova) ta in. – K: Znannia Ukrainy, 2004 T. 1. 760 s.

11. Taranenko I. V. Alhorytm doslidzhennia ta otsinky innovatsiinoi konkurentospromozhnosti krain / I.V. Taranenko // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ekonomika. 2011. Vyp. 33, Ch. 1. S. 196–201.
12. Fathutdinov R. A. Upravlenie konkurentosposobnost'ju organizacii: Uchebnyk. – 2-e izd., ispr. i dop. M.: Izd-vo Jeksmo, 2005. 544 s.
13. Shatska Z. Ya. Orhanizatsiino-ekonomichni zakhody adaptatsii vitchyznianskykh pidpriemstv do hlobalizovanoho prostoru / Z.Ya. Shatska. VIII vypusk naukovooho zhurnalu “Innovative solutions in modern science” (innovatsiini rishennia v suchasni nauksi). – № 8 (8), 2016. s. 55–62.
14. The Global Competitiveness Index. URL: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.
15. 2018 Fortune Global 500: The Top Ten. URL: [http://fortune.com/video/2018/07/19/2018-fortune-global-500-the-top-ten/?iid=recirc\\_g500landing-zone2](http://fortune.com/video/2018/07/19/2018-fortune-global-500-the-top-ten/?iid=recirc_g500landing-zone2).

**Shatska Z. Ya.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Business Economics and Tourism Department

**Koshelnyk Yu.S.**

Graduate Student,  
Business Economics and Tourism Department  
Kyiv National University of Technologies and Design

## WAYS OF INCREASING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES IN GLOBALIZATION

One of the main problems of domestic enterprises to date is not the competitiveness of goods or services in world markets. The level of competition in the global market is so high that, without studying and analysing competitiveness in a globalized world, it is impossible to become a leading enterprise; therefore, it is necessary to develop the ways of domestic enterprises' entry to the level of international standards. It is determined that the competitiveness of an enterprise is the ability of an enterprise to create, produce, and sell goods and services, whose price and non-price qualities are more attractive than comparable products of competitors. The competitiveness of the enterprise can be formed only within a group of companies belonging to the same industry or those that produce substitute products. It is proved that the competitiveness of the company's products is the basis for the formation of the competitiveness of the enterprise and plays a key role in the formation of the country's competitiveness. In turn, the competitiveness of the enterprise is formed under the influence of various groups of factors. Their influence can be as positive, which increases the level of competitiveness of the enterprise, and the negative that reduces it. A comparative characteristic of the company's competitiveness on the micro, meso, and macro levels is given. The analysis of the global ratings of competitiveness of the countries of the world, in which Ukraine took the 81st place in 2018, is carried out. The experience of the leading world enterprises that are a part of the world ranking of the 500 most influential transnational companies in the world (Fortune Global 500), which the Forbes magazine annually publishes, is considered. It was determined that in 2018, the top 10 companies included three American and Chinese companies and one company from England, Germany, the Netherlands, and Japan, indicating a high level of competitiveness of these companies in the global space. So far, no domestic enterprise has fallen into this rating, requiring increasing the level of competitiveness to the global level. Analysing the aforementioned ratings and criteria for the entry of enterprises to them, the ways of increasing the competitiveness of domestic enterprises at micro, meso, and macro levels are determined.

## РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.122.009.12

**Андрусяк Н.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького

### КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*У статті розглянуто сутність конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації, подано авторське бачення відповідної дефініції. Висвітлено завдання, передумови та види конкурентоспроможності регіону, обґрунтовано їх характеристики. Доведено комплексність досліджуваного поняття, складність наслідків та їх вплив на подальший рівень конкурентоспроможності. Обґрунтовано, що конкурентоспроможність регіону є керованим складником, властивістю ринкової системи, яку можна підвищити шляхом використання управлінських механізмів.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність регіону, глобалізація, регіональна економіка, економічна система, конкурентні переваги.

*В статье рассмотрена сущность конкурентоспособности региона в условиях глобализации, представлено авторское видение соответствующей дефиниции. Освещены задачи, предпосылки и виды конкурентоспособности региона, обоснованы их характеристики. Доказаны комплексность исследуемого понятия, сложность последствий и их влияние на дальнейший уровень конкурентоспособности. Обосновано, что конкурентоспособность региона является управляемой составляющей, свойством рыночной системы, которую можно повысить путем использования управленческих механизмов.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность региона, глобализация, региональная экономика, экономическая система, конкурентные преимущества.

*In the article the essence of competitiveness of the region in the conditions of globalization is considered, the author's vision of the corresponding definition is given. The task, preconditions and types of the region's competitiveness are described, their characteristics are substantiated. Complexity of the investigated concept, complexity of consequences and their influence on the further level of competitiveness are proved. It is grounded that the competitiveness of the region is a managed component, a property of a market system, which can be increased through the use of managerial mechanisms.*

**Keywords:** regional competitiveness, globalization, regional economy, economic system, competitive advantages.

**Постановка проблеми.** Розвиток економічної системи на кожному етапі здійснюється під впливом сукупності чинників і явищ, частина яких є наслідком розвитку, а частина виникає в процесі їх поєднання. Окремі з явищ набувають масового і довгострокового характеру і згодом стають новими економічними тенденціями та створюють вектор, за яким надалі розвивається економічна система.

Розвиток регіональної економіки, її характеристик та властивостей визначається великою кількістю чинників та їх поєднанням, що мають різну природу та прояви. У відкритій економіці кількість чинників впливу зростає, а їх вплив для учасників економічних відносин стає більш відчутним та менш передбачуваним. Згодом такі процеси перетворюються у визначальні особливості розвитку економіки країни та її ре-

гіонів. До таких явищ належить глобалізація як властивість, наслідок та характеристика відкритої економічної системи. Під її впливом змінюється не лише економіка, але й основоположні її категорії, такі як конкурентоспроможність. Багатоаспектність цієї дефініції пов'язана із її сутністю та роллю в економіці суб'єктів господарювання, галузей, регіонів. Саме це поняття за-свідчує відповідність підприємства, галузі, регіону, країни новим ринково-економічним умовам господарювання. Очевидно, що регіон, який є платформою для підприємницької діяльності, розвитку галузей, інноваційно-інвестиційних процесів, втілення науково-технічних ініціатив, зокрема формування власної екологічної системи тощо, є першоджерелом конкурентоспроможності. Нині конкурентоспроможність регіону – малодосліджена категорія, яка потребує усебічного вивчення через сутність, природу, прояви та практичні особливості у глобалізаційній економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Конкурентоспроможність підприємств та галузей господарювання є предметом досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як М. Макаренко [1], Л. Антонюк, Д. Лук'яненко [2], Г. Чурик [3], М. Портер [4], М. Книш [5] та ін. Конкурентоспроможність регіону досліджували В. Шпильова [6], З. Варналій, Н. Прямухіна [7] та інші. Проте актуальність таких досліджень залишається високою через їх недостатність, багатоаспектність та регіональну специфіку.

**Метою статті** є висвітлення сутності, завдань, передумов та видів конкурентоспроможності регіону.

**Виклад основного матеріалу.** Конкурентоспроможність регіону – таке ж нове поняття, як і глобалізація, його критерії ще не досліджені, як і немає єдиного визначення цієї дефініції. Звернемося до вже наявних трактувань цієї категорії у науковому світі, розглядаючи це поняття за національним та регіональним масштабом.

Щодо визначення категорії «конкурентоспроможність» у макромасштабі, то під *конкурентоспроможністю національної економіки* найчастіше розуміється ступінь ефективності інститутів країни та урядових політик, які у довгостроковому плані відповідні рівню економічного зростання в межах структури світової економіки загалом. Професор В. Андріанов пише, що показник конкурентоспроможності країни є синтетичним показником, який об'єднує конкурентоспроможність товару, товаровиробника, галузеву конку-

рентоспроможність та характеризує положення країни на світовому ринку [8, с. 34].

Авторські визначення категорії «конкурентоспроможність» суттєво різняться, що пов'язано з такими важливими моментами. По-перше, конкурентоспроможність суб'єкта господарювання та конкурентоспроможність товарів – це не одне і те саме, це різні поняття, хоча вони мають спільний прояв. По-друге, конкурентоспроможність відмінна за масштабами: на рівні підприємств, галузей, регіонів, держав тощо ця категорія буде мати інші властивості, демонструвати інші характеристики, якості та принципи. По-третє, не всі поняття, пов'язані із конкурентоспроможністю, є похідними однієї категорії. Тому конкурентоспроможність слід розглядати не відокремлено від об'єкта, а у тісному зв'язку з ним, що доведено визначеннями науковців. Тому цю категорію, яка є відносною, також слід розглядати як прояв розвитку об'єкта економічних відносин.

Глобалізація здійснює вплив на будь-який об'єкт та прояв його конкурентоспроможності. Сила і напрям цього впливу залежать від просторового складника, який наголошує на тому, що конкурентоспроможність підприємства визначається у межах конкретного ринку у певний період часу.

Розглянемо сутність та зміст поняття «*конкурентоспроможність регіону*». Складність та багатоаспектність цього поняття зумовлена ринковими відносинами та світовою глобалізацією, оскільки конкурентоспроможність регіональної економіки в умовах ізоляції країни втрачає сенс. Конкурентоспроможність є синтезом багатьох економічних категорій. Як зазначається в науковій літературі, у широкому розумінні конкурентоспроможність – це зумовлена економічними, соціальними політичними чинниками позиція країни або товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках. За умов відкритої економіки вона може визначатися і як здатність країни (підприємства) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках інших країн [9].

*Конкурентоспроможність регіону* також часто розглядають «як здатність створювати умови на внутрішніх і зовнішніх ринках» [10, с. 53–55]. М. Портер – родоначальник теорії конкурентоспроможності – стверджував, що конкурують не регіони, а окремі компанії чи кластери компаній, але поряд із цим конкурентоспроможність може бути властива «меншим, ніж країна, політичним



чи географічним одиницям», а регіональним чинникам відводиться особлива роль [10, с. 42–47]. До таких чинників М. Портер відносить географічний, обґрунтовуючи складність конкурування між віддаленими суб'єктами господарювання. Ми не зовсім погоджуємося і цією позицією як такою, що не відповідає глобалізаційній економіці, адже очевидно, що наслідки глобалізації виводять конкурентоспроможність регіонів на новий рівень та підвищують актуальність її дослідження.

На думку В. Безуглої, *конкурентоспроможність регіону* – це здатність регіональної системи до управління своїми конкурентними перевагами, раціонального й ефективного розміщення продуктивних сил з метою забезпечення стійкого фінансового та економічного становища, одержання максимальної вигоди, задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб за умов самостійкості та самофінансування у межах чинного законодавства [11].

Більшість науковців пов'язують *регіональну конкурентоспроможність* із забезпеченням розвитку регіональної економіки, благополуччям населення регіону, ефективним використанням ресурсів та використанням якісних факторів виробництва [12]. Економіка регіону може бути конкурентоспроможна лише за умови вчасного формування нових конкурентних переваг, які сприяють економічному зростанню [13, с. 115].

Натепер основним підходом до визначення конкурентоспроможності регіону є надбання фахівців міжнародного Інституту розвитку менеджменту в Лозанні (IMD-Lausanne). Вони розуміють під конкурентоспроможністю регіону його здатність (населення, бізнесу і влади) перемагати в суперництві з іншими регіонами за залучення і створення нових факторів виробництва, забезпечуючи при цьому конкурентні переваги в економічному зростанні та рівні життя населення [14].

Огляд літературних джерел щодо визначення конкурентоспроможності регіону та опису її особливостей дає змогу зазначити таке:

1) єдиного визначення зазначеної дефініції немає, натомість дослідники акцентують увагу на наявності конкурентних переваг, але конкретизації їх переліку немає, як і критеріїв вибору;

2) поняття «конкурентоспроможність регіону» часто ототожнюється із «конкурентоспроможністю галузі та підприємства», що не відповідає реальній ситуації та спотворює бачення сутності, результатів дослідження та перспектив розвитку конкурентоспроможності регіону;

3) конкурентоспроможність регіону пов'язується передусім з економічним складником, якому надається абсолютна перевага, інші складники (екологічний, ресурсний, стратегічний тощо) беруться до уваги як другорядні, дотичні до основного поняття;

4) у дослідженнях конкурентоспроможності регіону не приділяється увага відповідному потенціалу, його складникам, чинникам впливу та ролі у розвитку регіональної економіки.

Регіональна конкурентоспроможність – комплексне поняття, місткість якого залежить від проявів глобалізації та її наслідків для територіальної економіки. Узагальнюючи наявні визначення у цій сфері та враховуючи сучасні умови розвитку економічних явищ і процесів, сформулюємо власне трактування зазначеної дефініції.

*Конкурентоспроможність регіону*, на думку автора, – це комплексна набута здатність економічної системи локального рівня забезпечити у наявних умовах та прогнозований перспективі низку регіональних переваг, які створюють передумови для формування вектору розвитку регіональної економічної архітектури з метою досягнення і утримання пріоритетних ринкових позицій її складників.

Забезпечення конкурентоспроможності – складний процес, який залежить від багатьох чинників та їх поєднання. Конкурентні позиції підприємства, галузі, регіону досягаються не водночас, але за період, коли активізація відповідної політики забезпечує результативність на відповідному рівні. Конкурентоспроможність регіону – відносне поняття, яке має власне, специфічне значення для регіону, країни, конкурентів, інвесторів, зовнішніх ринків (рис. 1). Критерії зазначеного наслідку розвитку регіональної економічної системи різні для усіх зазначених складників і залежать від того, які пріоритетні поняття (явища, процеси та їх наслідки) покладаються в основу поняття конкурентоспроможності.

Отже, поняття конкурентоспроможності регіону – це підсумок комплексу зусиль, констатація результату. Обставини і події, які привели до цього результату, поділяємо на *внутрішньо-* та *зовнішньорегіональні*. Розглянемо їх як зовнішні і внутрішні передумови конкурентоспроможності регіону.

До *зовнішніх* передумов конкурентоспроможності регіону відносимо передусім такі: вплив світових тенденцій та глобалізаційних проце-

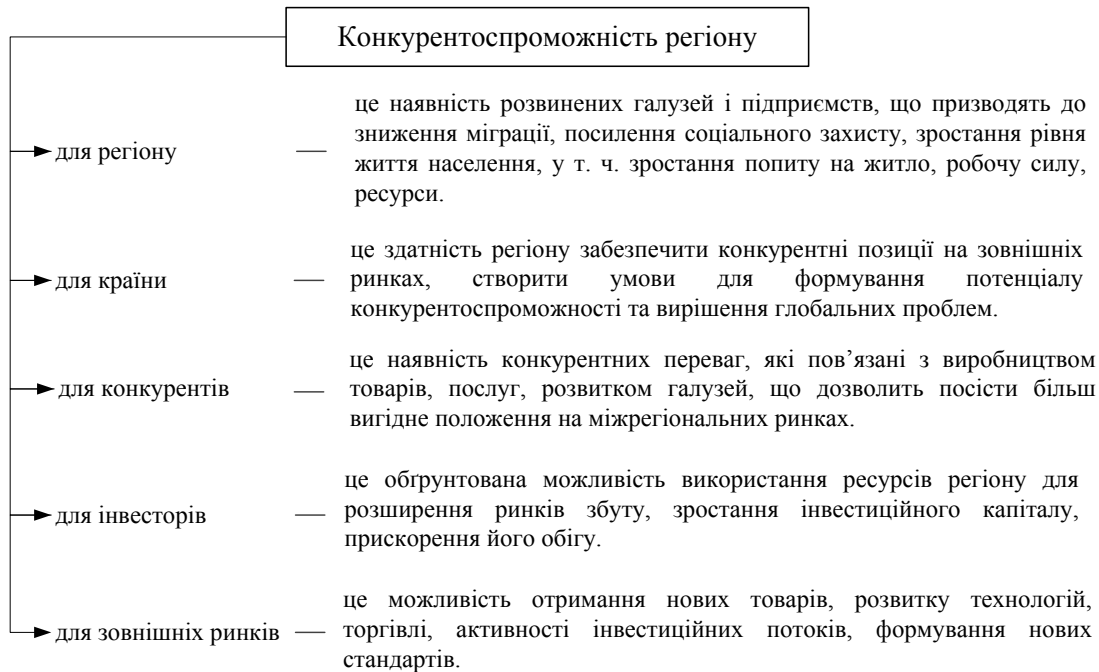


Рис. 1. Сутність конкурентоспроможності регіону для учасників економічної системи  
Джерело: розробила автор

сів; політику держави щодо функціонування ринків, стратегічних галузей, монополій, тощо; законодавчі основи (внутрішньо- та зовнішньо-економічні відносини); політично-економічне становище країни; стан та швидкість розвитку міжрегіонального економічного простору.

До *внутрішніх* передумов конкурентоспроможності регіону відносимо: стан розвитку реальної економіки в регіоні; конкурентні позиції підприємств регіону; стан інвестиційно-інноваційної активності (у тому числі розвиток науки); специфіку, імідж регіону на міжрегіональному ринку; традиції щодо застосування нових технологій; розвиток інформаційного ринку; розвиток туристичного бізнесу у регіоні; географічно-ресурсну специфіку; участь регіону в проектах (локальний, світовий рівень).

Наголошуючи на комплексності поданої дефініції, актуально висвітлити її багатогранність та складність саме на рівні регіону. Окремі регіональні характеристики безпосередньо пов'язані з чинниками, які формують конкурентоспроможність території та впливають на неї. До них відносимо:

- єдність екологічного та соціально-економічного розвитку;
- єдність та системність інтересів реальної економіки;
- формування та зміцнення кооперативних зв'язків між підприємствами регіону;

- організацію виробництва, достатнього для задоволення попиту інших регіонів;
- єдиний напрям розвитку виробничої, економічної та соціальної інфраструктур;
- єдність соціальної, економічної, ресурсної та екологічної систем;
- відтворення умов для розвитку населення території.

Ці характеристики впливають на конкурентоспроможність регіону, але важливо зазначити, що конкурентоспроможність регіону не є простою сумою конкурентоспроможностей складових архітектури регіональної економіки, хоча і будується на їх основі. Саме через розмаїття складників та їх зв'язків формуються різні види конкурентоспроможності, які взаємопов'язані та взаємовпливові (рис. 2).



Рис. 2. Види конкурентоспроможності регіону  
Джерело: розробила автор

Кожен виокремлений автором вид конкурентоспроможності має власні характеристики та єдиною економічною основою, що втілюється у наявності чи формуванні конкурентних переваг. Забезпечення сукупної конкурентоспроможності регіону (усіх видів водночас) неможливе, виходячи зі специфіки кожного виду (табл. 1), але досягнення одного виду обов'язково спричинить зміни у ймовірності досягнення інших видів конкурентоспроможності. Наприклад, ресурсна конкурентоспроможність «потягне» за собою інноваційну та інвестиційну, певною мірою – економічну та стратегічну, але здатна знизити показники екологічної та соціальної.

Види конкурентоспроможності між собою пов'язані, але пропорційність та синхронність такого зв'язку сумнівна, що підвищує актуальність дослідження кожного з окремих видів зазначеної властивості.

Конкурентоспроможність територій, як вважають практики, є макроекономічною системою показників, важливість яких значно менша, ніж аналогічних показників суб'єктів господарюван-

ня чи галузі. Аналіз динаміки цих показників використовується для оцінки з відповідного погляду країни, її галузей, а також перспектив регіонального розвитку. Автор вважає, що це не зовсім відповідає дійсності у відкритій економічній системі за умов формування міжрегіонального економічного простору, гіперактивного розвитку інформаційного ринку. Конкурентоспроможність території – та характеристика, яка дає змогу порівняти регіони між собою, використовувати позитивний досвід стимулювання розвитку галузей, комплексно оцінити наслідки глобалізації. Насамперед до таких наслідків відносимо екологічні, які мають світовий масштаб, але при цьому формуються на рівні регіонів. Глобальні наслідки світового економічного розвитку відповідним чином відображаються на конкурентоспроможності регіонів.

**Висновки.** У результаті проведеного дослідження варто відзначити, що:

– по-перше, конкурентоспроможність регіону – це комплексне поняття, що має складну структуру і таку ж складну систему наслідків,

Таблиця 1

### Основні складники та характеристики видів конкурентоспроможності регіону

Види конкурентоспроможності	Часова характеристика	Основні складники та характеристики виду конкурентоспроможності
Економічна	Орієнтація на короткий період часу	– величина валового регіонального продукту; – розвиток підприємств усіх галузей економіки; – наявність інновацій та тенденції до зростання обсягів їх упровадження; – розвиненість ринків інвестицій; – наявність економічних та інших ресурсів
Екологічна	Орієнтація на довгостроковий період	– впровадження європейських екологічних стандартів та перспективи їх удосконалення; – активне впровадження екологічних інновацій; – створення економічних передумов для екологічних інвестицій
Інноваційна	Орієнтація на перспективу	– орієнтація на розроблення конкурентних інновацій; – усебічна розвиненість інноваційного ринку; – формування інноваційного іміджу регіону; – створення економічних та наукових передумов для інноваційного розвитку
Ресурсна	Орієнтація коротко- та середньостроковий періоди	– наявність конкурентних природних ресурсів; – раціональне використання та розвиток ресурсного ринку; – оцінка та діагностика потенціалу відновлення ресурсів
Соціальна	Орієнтація коротко- та середньостроковий періоди	– соціальні показники та рівень життя населення; – показники екологічності регіону, захворюваності населення; – темпи міграційної активності; – кількість робочих місць та її динаміка; – динаміка демографічних показників
Стратегічна	Орієнтація на коротко- та довгостроковий періоди	– кількість та продуктивність стратегічних підприємств; – явні стратегічні переваги (розташування регіону, розвиток традиційних галузей тощо); – неявні стратегічні переваги (стратегічний потенціал ринків, інвестиційно-інноваційні передумови, політика управління територіальним розвитком)

Джерело: розробила автор

що здійснюють вплив на наступний рівень конкурентоспроможності;

– по-друге, конкурентоспроможність ґрунтується на конкурентних перевагах та для різних регіонів передбачає різні методи та способи забезпечення;

– по-третє, конкурентоспроможність регіону формується під впливом сукупності чинників, завдань, властивостей та характеристик, які є системою взаємопов'язаних і взаємозалежних складників;

– по-четверте, види конкурентоспроможності, оцінка яких не враховує майбутнього стану, чинників впливу чи динаміки у прогнозованому періоді та орієнтована на оцінку наявного зараз рівня розвитку економіки, втрачає позиції як у науковому сенсі, так і в практичному, який пов'язано з прогнозуванням потенціалу конкурентоспроможності;

– по-п'яте, конкурентоспроможність регіону є керованим складником, властивістю ринкової системи, яку можна підвищити шляхом використання управлінських механізмів.

### Бібліографічний список:

1. Макаренко М.В. Технологія управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 4. С. 114–119.
2. Лук'яненко Д.Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2 т. / за ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2006. Т. 2. 592 с.
3. Чупик Г.Р. Наукові підходи до визначення категорій «конкуренція» та «конкурентоспроможність». Вісник Львівської комерційної академії. 2006. № 22. С. 55–58.
4. Портер М. Конкуренція. Москва: Вільямс, 2000. 495 с.
5. Кныш М.И. Конкурентные стратегии: Учеб. пособие. СПб.: 2000. 284 с.
6. Шпильова В.О. Конкурентоспроможність регіонів України: методологія та практика: монографія. Черкаси: Пономаренко. 2011. 278 с.
7. Прямухіна Н.В. Теоретико-методологічні засади розвитку архітектури регіонального ринкового простору. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. 2014. С. 56–60.
8. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике. Экономист. 2007. № 10. С. 34–42.
9. Масляева О.О. Економічна сутність категорії «конкурентоспроможність»: дефініція та систематизація. Ефективна економіка № 10.

2011. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=737>

10. Портер М. Международная конкуренция. Москва: Международные отношения. 1993. 896 с.
11. Безугла В. О. Основи формування конкурентоспроможності регіонів України (на прикладі Полтавського регіону): автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка»; Харк. нац. акад. міськ. г-ва. Харків. 2010. 20 с.
12. Брюна Э. Сравнительный анализ конкурентоспособности российских и французских регионов [Электронный ресурс] URL: <http://www.hse.ru/data/632/480/1238/Brana.pdf> (дата звернення 21.09.2018)
13. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность регионов: теория и методология анализа в контексте современного экономического развития: автореф. дис. д-ра экон. наук: спец. 08.00.01, 08.00.05; Иркутск, гос. ун-т. Иркутск, 2004. 40 с.
14. Назаров М.И. Конкурентоспроможність регіону: суть та властивості. Ефективна економіка № 10. 2013. URL: [www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2438](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2438) (дата звернення 22.09.2018)

### References:

1. Makarenko, M.V. (2010), "Technology of management of international competitiveness of the enterprise", Aktualni problemy ekonomiky, vol. 4, pp. 114-119
2. Luk'ianenko, D.H. (2006), Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu v umovakh hlobalizatsii ekonomichnoho rozvytku [Management of international competitiveness in the conditions of globalization of economic development], KNEU, Kyiv, Ukraine.
3. Chupyk, H.R. (2006), "Scientific approaches to the definition of "competition" and "competitiveness" categories ", Visnyk Lvivskoi komertsiiinoi akademii, vol. 22, pp. 55-58
4. Porter, M. Competition, Williams, Moscow, Russia, 495 p.
5. Knish, M.Y. (2000), Konkurentnye strategyy [Competitive strategies], SPb, Russia, P.495.
6. Shpylova, V.O. (2011), Konkurentospromozhnist rehioniv Ukrainy: metodolohiia ta praktyka [Competitiveness of Ukrainian regions: methodology and practice], ChP Ponomarenko, Cherkasy, Ukraine, P. 278.
7. Priamukhina, N.V. (2014), "Theoretical and methodological principles of the development of the architecture of the regional market space", Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu, Ekonomichni nauky, pp. 56-60.
8. Andryanov, V. (2007), "Russia's competitiveness in the world economy", Ekonomyst, vol. 10, pp. 34-42.

9. Masliaieva, O.O. (2011), "Economic essence of the category "Competitiveness": definition and systematization", *Efektivna ekonomika*, vol. 22, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=737>
10. Porter, M. (1993) *International competition, International Relations*, Moscow, Russia, 896 p.
11. Bezuhla, V. O. (2010), "Fundamentals of the Competitiveness of the Regions of Ukraine (for example, Poltava Region)", Ph.D. Thesis, specialty 08.10.01 "Placement of productive forces and regional economy", *Kharkivska natsionalna akademiia miskoho hospodarstva*, Kharkiv, Ukraine.
12. Briuna, E. "Comparative analysis of competitiveness of Russian and French regions", available at: <http://www.hse.ru/data/632/480/1238/Brana.pdf>, (Accessed 21 September 2018).
13. Kaliuzhnova, N. Ya. (2004), "Competitiveness of Regions: Theory and Methodology of Analysis in the Context of Modern Economic Development", Ph.D. Thesis, *National economy, Irkutsk, state. un-t. Irkutsk, Russia*, p. 40.
14. Nazarov, M.I. (2013), "Competitiveness of the region: the essence and properties", *Efektivna ekonomika*, [Online], no. 10, available at: [www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2438](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2438) (Accessed September 2018).

**Andrusiak N.O.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

## COMPETITIVENESS OF THE REGION IN GLOBALIZATION CONDITIONS

The development of a regional economy, its characteristics and properties are determined by a combination of factors having different nature and manifestations. In an open economy, the number of factors of influence is increasing, and their influence on economic relations becomes more tangible and less predictable. Such processes turn into the defining features of the development of the economy of the country and its regions of the phenomenon. Such phenomena include globalization as a property, consequence and characteristic of an open economic system. Under its influence, fundamental economic categories, such as competitiveness, are changing. This concept confirms the correspondence of the enterprise, industry, region, country, new market and economic conditions of management.

The study of the definition of the competitiveness of the region makes it possible to note the following:

1) there is no single definition of this definition, the focus is on the availability of competitive advantages, but there is no concretization of their list, as well as selection criteria;

2) "competitiveness of the region" is often identified with the "competitiveness of the industry and the enterprise", which does not correspond to the real situation and distorts the vision of the essence of the competitiveness of the region;

3) competitiveness of the region is connected, first of all, with the economic component, which gives an absolute advantage, other components (ecological, resource, strategic, etc.) are taken into account as secondary, tangent to the basic concept;

4) does not pay attention to the potential of the region's competitiveness, its components, factors of influence, and role in the development of the regional economy.

In the author's opinion, the competitiveness of the region is a complex acquired ability of the local economic system to provide, in the current conditions and in the foreseeable future, a number of regional advantages that create the preconditions for the formation of the vector of development of regional economic architecture in order to achieve and maintain the priority market positions of its components.

Ensuring competitiveness is a complex process that depends on many factors and their combination. Competitive positions of the enterprise, industry, and region are achieved in the period when the activation of the corresponding policy ensures efficiency at the appropriate level. The competitiveness of the region is a relative concept, which has its own specific significance for the region, country, competitors, investors, foreign markets.

## **Держава та регіони**

---

The types of competitiveness of the region are determined: innovative, resource, ecological, economic, strategic, and social. Each type has its own characteristics, and the only economic basis embodied in the presence or formation of competitive advantages.

As a result of the study, it is worth noting the direction of further research: the structure and complex system of the effects of competitiveness; the distinction between methods and means of ensuring competitiveness for different regions; Thirdly, the impact on the region's competitiveness of a set of factors, tasks, properties, and characteristics, which is a system of interconnected and interdependent components; forecasting the competitiveness of the region.

# ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.15:332.1:504.03

**Обиход Г.О.**

доктор економічних наук,  
старший науковий співробітник  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України

**Пойдин П.І.**

аспірант  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України

## «ЗЕЛЕНІ ФІНАНСИ» ЯК НОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ГАРАНТУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

*Статтю присвячено висвітленню сутності поняття «зелені фінанси» та їхньої ролі у підвищенні екологічної безпеки території. Зазначено склад фінансової системи та основні напрями зелених інвестицій. Проаналізовано шляхи вирішення питання зеленого фінансування на міжнародному рівні. Розкрито зарубіжний досвід упровадження зелених фінансів та їх популяризації. Оцінено перспективи розвитку такого фінансування в Україні.*

**Ключові слова:** зелені фінанси, зелене фінансування, екологічна безпека, фінансова реформа, зелені інвестиції, екологічно стійке зростання, зелені облигації.

*Стаття посвящена освещению сущности понятия «зеленые финансы» и их участия в повышении экологической безопасности территории. Указано составляющие финансовой системы и основные направления зеленых инвестиций. Проанализированы пути решения вопроса зеленого финансирования на международном уровне. Раскрыт зарубежный опыт внедрения зеленых финансов и их популяризации. Оценены перспективы развития такого финансирования в Украине.*

**Ключевые слова:** зеленые финансы, зеленое финансирование, экологическая безопасность, финансовая реформа, зеленые инвестиции, экологически устойчивый рост, зеленые облигации.

*The article is devoted to highlighting the essence of the concept of green finance and their participation in the process of improving the environmental safety of the territory. There are indicated the components of the financial system and the main directions of green investments. Thus, there analysed solutions for green finance at the international level. Finally, there is revealed the foreign experience of introducing green finance and their popularization taking into account an assessment of the prospects for the development of such financing in Ukraine.*

**Keywords:** green finance, green financing, environmental security, financial reform, green investment, environmentally sustainable growth, green bonds.

**Постановка проблеми.** Екологічна ситуація, що склалася в різних країнах світу, вимагає значної уваги управлінських та громадських струк-

тур. Підвищення уваги різних кіл суспільства до екологічної безпеки пов'язане з прагненням отримати не тільки безпечно середовище існу-

вання, а й економічні вигоди, які є результатом упровадження екологічних інновацій. В таких обставинах потребується насамперед реформування системи організаційно-економічного механізму, який покликаний забезпечити екологічну безпеку країн, що стали на шлях збалансованого розвитку.

Одним із кроків до такого реформування є запровадження зеленого фінансування, яке поступово з'являється на ринку міжнародних та національних банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання зелених облігацій є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Так, теоретичним вивченням зелених фінансів займаються: Höhne / Khosla / Fekete [2], Zadek та Flynn [3], Böhnke / Eidt / Knierim / Richert / Röber / Volz [5]. Також до цього питання долучаються фінансово-наукові установи, такі як IFC [1], Bloomberg New Energy Finance [3], PWC [4], GFSG [10]. Б.Б. Рубцов [9] дає свою класифікацію зелених фінансів.

Великий внесок у дослідження міжнародного досвіду з цього питання та впровадження його в Україні зробили Д. Олійник [6] та К.В. Клименко [12]. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених зеленому фінансам, ця проблема залишається актуальною і сьогодні, адже залишається відкритим питання щодо можливості їх імплементації в Україні та їх ролі у підвищенні екологічної безпеки

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження ролі зелених фінансів у підвищенні екологічної безпеки. Завдання статті – аналіз дефініції «зелені фінанси» та їх складників; ознайомлення з міжнародним досвідом у запровадженні зеленого фінансування та його сучасним станом; оцінка перспектив запровадження та розвитку цього фінансування в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Визначення дефініції «зелені фінанси» є складним і неоднозначним. Нині немає чіткого розуміння цього поняття, і цьому слугують щонайменше дві причини:

– по-перше, багато хто, займаючись цим питанням, не намагається визначити термін – наприклад, ні IFC, ні Спретт та Гріффіт-Джонс не дають визначення зеленого фінансування у своїх публікаціях [1];

– по-друге, визначення, що є в літературі, істотно відрізняються. Нечисленні визначення, які можна знайти в зарубіжних виданнях:

– Höhne / Khosla / Fekete / Gilbert [2]: «Зелені фінанси» – це широкий термін, який може посилатися на фінансові інвестиції в проекти та ініціативи щодо сталого розвитку, екологічні продукти та політики, які сприяють розвитку більш стійкої економіки. Зелене фінансування включає фінансування клімату, але не обмежується цим. Це також стосується ширшого асортименту «інших екологічних цілей», наприклад контролю промислового забруднення, води та санітарії або захисту біорізноманіття;

– Zadek and Flynn [3]: «Зелені фінанси частіше використовуються взаємозамінно із зеленими інвестиціями». Проте на практиці зелене фінансування має набагато ширший спектр;

– Bloomberg New Energy Finance [3]: «Найважливіше те, що вони включають у себе операційні витрати на зелені інвестиції, але не є безпосередньо ними. До таких витрат належать: підготовка проектів та витрати на придбання землі, обидва з них не є значними, але можуть стати вирішальними для вирішення фінансових проблем»;

– Pricewaterhouse Coopers Consultants (PWC) [4]: «Для банківського сектору зелені фінанси визначаються як фінансові продукти та послуги, що враховують фактори навколишнього середовища протягом усього процесу прийняття рішень щодо кредитування, процедур ex post моніторингу та управління ризиками задля сприяння екологічно відповідальним інвестиціям та стимулювання низьковуглецевих технологій, проектів, галузей та підприємств»;

– Böhnke / Eidt / Knierim / Richert / Röber / Volz (forthcoming) [5]: «Зелені фінанси включають усі види інвестицій, або кредитування, які враховують вплив на навколишнє середовище та підвищення екологічної стійкості. Ключовим елементом зеленого фінансування є стабільні інвестиції та банківські послуги, в яких приймаються рішення щодо інвестування та кредитування основи екологічного скринінгу та оцінки ризику для забезпечення екологічної стійкості».

Під словосполученням «зелені фінанси» GFSG розглядає «фінансування інвестицій, які забезпечують екологічні переваги в більш широкому контексті сталого розвитку і включають, наприклад, забруднення повітря, води, земель; скорочення викидів парникових газів; підвищення ефективності використання енергії, а також пом'якшення й адаптацію до зміни клімату» [6].

Проаналізувавши зазначені визначення терміна «зелені фінанси» можна сказати, що жодне



із запропонованих не є тотожним, що є зрозумілим і логічним, адже зелене фінансування розглядається різними організаціями, структурами, фондами тощо під різним кутом і залежить від їх основного напрямку діяльності.

Проте варто відзначити також певну єдність усіх тлумачень щодо зелених фінансів:

- врахування факторів навколишнього середовища у процесі їх використання;
- спрямованість на екологічність проектів;
- сприяння сталому розвитку.

Щодо структури зеленого фінансування, то, згідно з джерелом [7], воно включає в себе:

- фінансування державних та приватних зелених інвестицій (у тому числі підготовчі та капітальні витрати) у таких сферах, як екологічні товари та послуги (наприклад, управління водними ресурсами або захист біорізноманіття та ландшафтів), запобігання, мінімізація та компенсація шкоди на навколишнє середовище та клімат (наприклад, енергоефективність або дамби);

- фінансування державної політики (включаючи операційні витрати), які заохочують зменшення екологічного та економічного збитку, проекти та ініціативи з пом'якшення впливу на навколишнє середовище або адаптації (наприклад, подача в тарифи для поновлюваних джерел енергії);

- компоненти фінансової системи, що стосуються конкретно зелених інвестицій, такі як Зелений кліматичний фонд, або фінансові інструменти для зелених інвестицій (наприклад, зелені облігації та структуровані зелені фонди), у тому числі їх конкретні правові, економічні та інституційні рамкові умови (рис. 1).

Б.Б. Рубцов [9] об'єднує зелені фінанси в такі 3 напрями, як: 1) фінансування інфраструктури; 2) фінансова допомога галузям та компаніям; 3) фінансові ринки.

Зупиняючись детальніше на зелених інвестиціях, варто зазначити, що вони включають такі напрями (рис. 2) [8].

Як показує вищенаведений перелік, валова частка зелених інвестиційних потоків спрямована на потреби клімату, але не обмежується ними.

Доречно зауважити також на тому, що основні фінансові потоки зелених інвестицій фактично відображають ідеї цілей розвитку тисячоліття, які полягають у забезпеченні екологічної стійкості території (зменшенні втрат біорізноманіття, скороченні частки населення, яке вживає непридатну питну воду тощо) [10].

Питання зеленого фінансування останнім часом все більше привертає до себе увагу на міжнародному та державному рівнях.

Про це говорить, зокрема, результат засідання Великої двадцятки у 2016 році, на якому

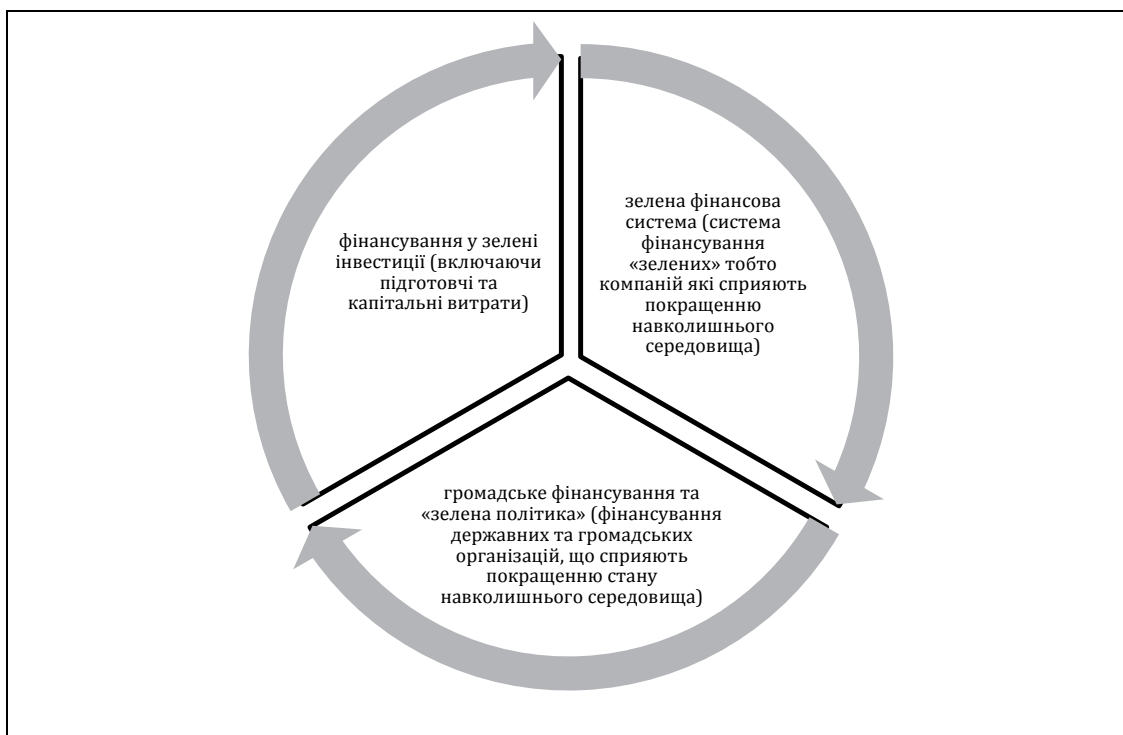


Рис. 1. Структура зеленого фінансування

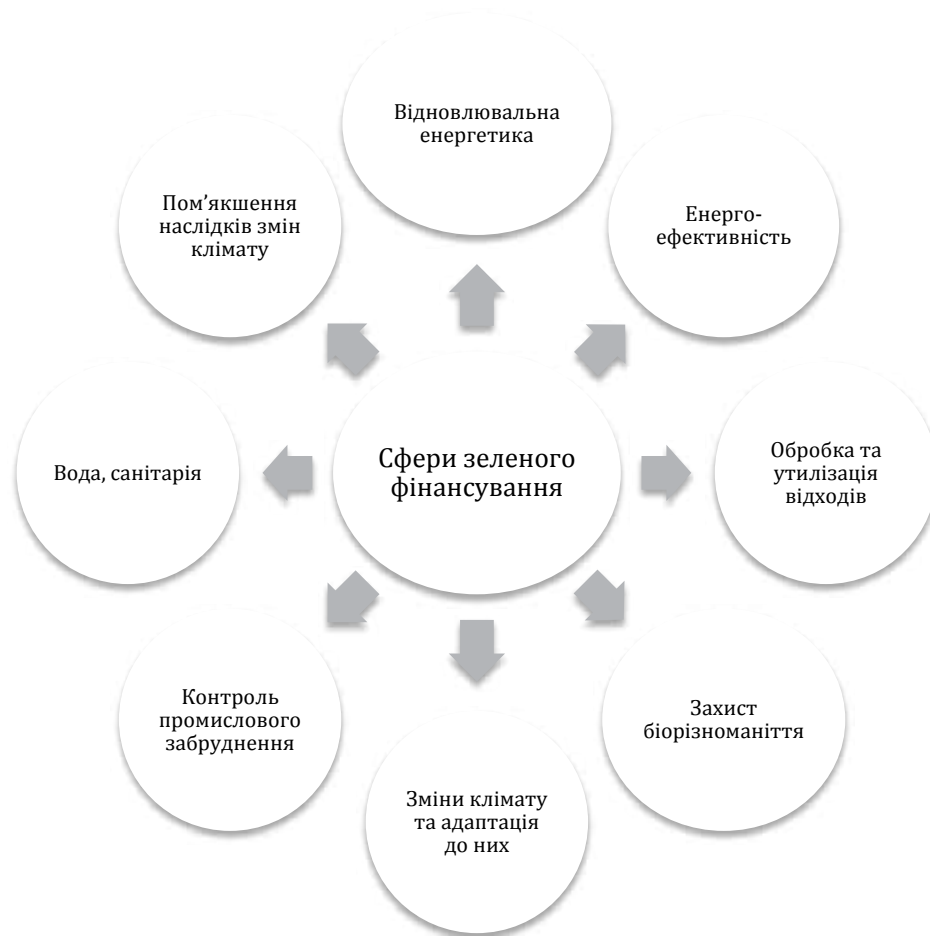


Рис. 2. Напрями зелених інвестицій

було прийнято 9 пунктів реформування світової фінансової системи. Серед них відведено важливе місце підвищенню екологічної стійкості.

Одним із завдань стратегічної мети G20 щодо стійкого та збалансованого зростання є розширення масштабів зеленого фінансування, у результаті якого необхідно розмістити десятки трильйонів доларів протягом майбутнього десятиліття. Саме з цією метою створено Дослідницьку групу зелених фінансів (GFSG)'s (Green Finance Study Group) для вивчення варіантів розв'язання цієї проблеми.

За останнє десятиліття в національному законодавстві розвинених країн значно розширилися різні варіанти розвитку зеленого фінансування, що взаємодоповнюють фінансовий сектор. До них належать, зокрема, вимоги щодо кредитування та інвестування, посилення екологічного розкриття інформації й управління, а також фінансові продукти, такі як зелені кредити, зелені облігації, інвестиційні трасти зеленої інфраструктури та зелений індекс продукції, які визначені міжнародними фінансовими інституціями.

Фінансування екологічно стійкого зростання вимагає значних обсягів інвестицій. Нині немає ні систематичної оцінки глобального фінансування потреб в екологічно стійкому зростанні, ні показників фактичних зелених фінансових потоків на світовому рівні.

Ускладнює процес зеленого фінансування відсутність інформації у фінансистів щодо комерційної життєздатності екологічно чистих технологій, що приводить до надмірного неприйняття ризику інвесторів до інноваційних проектів у галузі поновлюваних джерел енергії, нових транспортних засобів енергії та енергозберігаючих технологій.

Для вирішення цієї проблеми понад 20 фондів бірж опублікували розкриття екологічної інформації, а також у низці країн фінансовими установами впроваджуються демонстраційні проекти щодо перспектив зелених фінансів в інтересах сталого розвитку, наприклад, у Великій Британії – Банк зелених інвестицій – GIB (Green Investment Bank), у Малайзії та Королівстві Саудівська Аравія – Національна політика зелених

технологій до 2030 р., у Німеччині – інвестування зелених облігацій кредитною установою для відбудови – KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), у США – надання кредитних гарантій державними органами (наприклад, гарантія кредитування програми Департаменту енергетики для проєктів у галузі відновлюваної енергії) або фінансових інститутів розвитку, у Китаї – Програма енергоефективності фінансів – CHUEE (China Utility-Based Energy Efficiency Finance Program).

Інституційні інвестори, у тому числі взаємні фонди, страхові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди, нині керують понад \$100 трильйонами в активах у всьому світі. Все більша кількість інвесторів докладає зусиль для розроблення довгострокових інвестиційних стратегій з урахуванням критеріїв довкілля, соціальної сфери та управління (ESG), розподілу активів у зелені інвестиції через акції з фіксованим доходом, інфраструктуру, нерухомість та приватний капітал. Прикладами є такі стратегії: розроблені Цільовою групою Китаю «Зелені фінанси», «Дорожня карта сталих фінансів» в Індонезії, «Додаткові методи звітності» у Франції.

Деякі країни G20 відображають екологічні чинники у фінансовій політиці та правилах. Вісім країн у межах G20, наприклад, запровадили правила пенсійного фонду, які потребують ESG розкриття інформації. Франція нині вимагає від інституційних інвесторів (страхових компаній, пенсійних фондів і керуючих активами) розкривати інформацію, яким чином вони враховують критерії ESG у їхній інвестиційній стратегії з особливим акцентом на ризики, що пов'язані з кліматом, і про те, як розподіл активів впливає на низький рівень шкідливих викидів. Окрім того, кілька країн G20 ввели коди стратегічного управління, а деякі країни, такі як Південна Африка і США, в основу корпоративного управління заклали фідуціарні обов'язки та оцінку активів навколишнього середовища [6].

В Україні останнім часом йдеться про запуск ринку «зелених» облігацій, які, як уже зазначалося, є одним із продуктів зеленого фінансування банків.

Цим питанням займається Державне агентство енергоефективності та енергозбереження України. Результатом цього повинно стати більш дешеве та ефективне залучення інвестицій у сферу енергоефективності та відновлюваної енергетики. Проєкт запуску ринку облігацій розробляється спільно з United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) та GIZ [11].

Для України також надзвичайно важливими є ініціативи для створення потенціалу сталого розвитку, вибору моделі й індикаторів вимірювання поряд із тематичними ініціативами, такими як «Глобальний інвестор», «Коаліція зі зміни клімату», «Зелена інфраструктура», «Інвестиційна коаліція», «Коаліція декарбонізації», «Інноваційна мережа» тощо [6].

Застосування зелених фінансових інструментів в Україні є надійним капіталовкладенням, здатним забезпечити певний рівень прибутковості і зробити свій внесок у захист екології. Розвиток ринку «зелених» облігацій забезпечить вибір поліпшених можливостей прибутковості для вкладників, дасть можливість розширити поставки недорогого капіталу для «зелених галузей», підвищить прозорість базових фінансових активів у економічній системі, стимулюватиме перетворення заощаджень домогосподарств в інвестиції для збереження навколишнього середовища, спрямує канал міжнародних прямих іноземних інвестицій на довгострокових умовах відповідно до цілей «зеленого зростання» та забезпечить економію державних витрат, які інвестуються в екологічну сферу, відповідно до пріоритетів екологічної політики [12].

**Висновки.** Підсумовуючи вищесказане, варто зупинитися на таких пунктах: 1) зелені фінанси враховують вплив на навколишнє середовище, а тому застосовуються винятково в екологічно чистих проєктах; 2) процес зеленого фінансування може включати в себе участь різних суб'єктів власності, що збільшує коло потрапляння безпосередні фінансових потоків у «чисту економіку»; 3) питанням запровадження зелених фінансів займаються провідні міжнародні організації та установи, що зумовлено постійним рухом до сталого розвитку та прагненням «безпечного» середовища; 4) важливим моментом є те, що використання інновацій, до яких відносять в тому числі і «зелені» фінанси, несуть у собі не тільки екологічні, а й економічні вигоди; 5) участь України у глобальній системі зеленого фінансування зумовить прискорений розвиток «зеленої економіки» і, що надзвичайно важливо, підвищить рівень екологічної безпеки в Україні.

Стосовно перспектив подальшого дослідження варто зупинитися на таких моментах: 1) вивчення ризиків, які можуть виникати у результаті впровадження «зелених фінансів». Велика кількість власників значних фінансових портфелів не ризикують вкладати в «зелену» економіку через незнання можливих наслідків

такого інвестування; 2) дослідження ринків фінансових зелених продуктів: зелених облігацій, зелених кредитів, зелених інвестиційних трас тощо; 3) визначення показників ефективності «зелених» інвестиційних проектів тощо.

«Зелені фінанси», попри складність упровадження у багатьох країнах (відсутність чіткого механізму та відповідної нормативно-правової бази), є потужним інструментом у реалізації національних екологічних політик та гарантуванні екологічної безпеки.

### Бібліографічний список:

1. IFC (2013): Mobilizing Public and Private Funds for Inclusive Green Growth Investment in Developing Countries – An Expanded Stocktaking Report Prepared for the G20 Development Working Group, IFC Climate Business Department; and Spratt and Griffith-Jones (2013): Mobilising Investment for Inclusive Green Growth in Low-Income Countries, GIZ.
2. Höhne / Khosla / Fekete / Gilbert (2012): Mapping of Green Finance Delivered by IDFC Members in 2011, Ecofys.
3. Zadek and Flynn (2013): South-Originating Green Finance: Exploring the Potential, The Geneva International Finance Dialogues, UNEP FI, SDC, and iisd.
4. Pricewaterhouse Coopers Consultants (PWC) (2013): Exploring Green Finance Incentives in China, PWC.
5. Böhnke / Eidt / Knierim / Richert / Röber / Volz (forthcoming): How to Make Green Finance Work – Empirical Evidence from Bank and Company Surveys, German Development Institute / Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE)
6. [http://n-auditor.com.ua/ru/component/na\\_archive/1490.html?view=material](http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/1490.html?view=material)
7. <https://www.cbd.int/financial/gcf/definition-greenfinance.pdf>
8. [https://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3\\_e.nsf/\(ynDK\\_contentByKey\)/home/?open&nav=expand:Home;active:Home](https://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3_e.nsf/(ynDK_contentByKey)/home/?open&nav=expand:Home;active:Home)
9. Рубцов Б.Б. «Зеленые финансы» в мире и в России: монография / Б.Б. Рубцов, И.А. Гусева, А.И. Ильинский, И.В. Лукашенко, С.А. Панова, А.Ф. Садретдинова, С.М. Алыкова; под ред. Б.Б. Рубцова. Москва: РУСАЙНС, 2016. 170 с. 1, с. 14–15.
10. <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
11. <http://uprom.info/news/ekonomika/v-ukrayini-stvoryuyut-rinok-zelenih-obligatsiy/>
12. Климченко К.В. «Зелені» облігації як антикризовий інноваційний інструмент фінансування держави / Інноваційний розвиток і транскордонна безпека: економічні, екологічні, правові та соціокультурні аспекти. IV Міжнародна науково-практична конференція студентів і молодих учених ( м.Чернігів, 21 грудня 2015 р.). Збірник матеріалів конференції: ЧНТУ. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – С. 265–269.

### References:

1. IFC (2013): Mobilizing Public and Private Funds for Inclusive Green Growth Investment in Developing Countries – An Expanded Stocktaking Report Prepared for the G20 Development Working Group, IFC Climate Business Department; and Spratt and Griffith-Jones (2013): Mobilising Investment for Inclusive Green Growth in Low-Income Countries, GIZ.
2. Höhne / Khosla / Fekete / Gilbert (2012): Mapping of Green Finance Delivered by IDFC Members in 2011, Ecofys.
3. Zadek and Flynn (2013): South-Originating Green Finance: Exploring the Potential, The Geneva International Finance Dialogues, UNEP FI, SDC, and iisd
4. Pricewaterhouse Coopers Consultants (PWC) (2013): Exploring Green Finance Incentives in China, PWC.
5. Böhnke / Eidt / Knierim / Richert / Röber / Volz (forthcoming): How to Make Green Finance Work – Empirical Evidence from Bank and Company Surveys, German Development Institute / Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE)
6. [http://n-auditor.com.ua/ru/component/na\\_archive/1490.html?view=material](http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/1490.html?view=material)
7. <https://www.cbd.int/financial/gcf/definition-greenfinance.pdf>
8. [https://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3\\_e.nsf/\(ynDK\\_contentByKey\)/home/?open&nav=expand:Home;active:Home](https://www.die-gdi.de/CMS-Homepage/openwebcms3_e.nsf/(ynDK_contentByKey)/home/?open&nav=expand:Home;active:Home)
9. Rubtsov B. B., Guseva IA, Ilyinsky AI, Lukashenka IV, Panova S.A., Sadretdinova A. A., and Alykova S. M. (2016) “Zelenyie finansyi” v mire i v Rossii [“Green Finance” in the world and in Russia], RU-SAYNS, Moscow, Russia, 170 p., p. 14–15.
10. <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
11. <http://uprom.info/news/ekonomika/v-ukrayini-stvoryuyut-rinok-zelenih-obligatsiy/>
12. Klymenko K.V. (2015) “Green Bonds as an Anti-crisis Innovative Instrument for State Financing / Innovation Development and Cross-Border Security: Economic, Environmental, Legal, Socio-Cultural aspects”. Zblrnk materlallv konferentsiyi: ChNTU. – Chernlgv: Chernlg. nats. tehnol. unt. [Collection of conference materials: CSTU. – Chernigov: Chernig. nats techno university]. IV Mlzhnarodna naukovo-praktichna konferentslya studentlv I molodih uchenih. [IV International Scientific and Practical Conference of Students and Young Scientists], Chernigov, Ukraine, December 21 2015, pp. 265–269.

***Obykhod H.O.***

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,  
Institute of Environmental Economics and Sustainable Development  
of the National Academy of Sciences of Ukraine

***Poidyn P.I.***

Postgraduate Student,  
Institute of Environmental Economics and Sustainable Development  
of the National Academy of Sciences of Ukraine

## **“GREEN FINANCE” IN THE ROLE OF A NEW INSTRUMENT OF GUARANTEEING ENVIRONMENTAL SECURITY IN THE SUSTAINABLE TERRITORIAL DEVELOPMENT SYSTEM**

Regarding the problem, there is indicated the urgency of “green financing” in ensuring the ecological safety of the territory upon the condition of sustainable development.

On this issue, decomposed recent researches and publications of Ukrainian (D. Oliinyk; K.V. Klimenko) and foreign scientists (B. B. Rubtsov; Höhne, Khosla, Fekete; Zadek and Flynn; Böhnke, Eidt, Knierim, Richert, Röber, Volz) have been analysed, as well as publications of financial and scientific institutions (IFC, Bloomberg New Energy Finance, PWC, GFSG).

As a part of the material presentation, there are considered approaches to understanding the definition of green finance. A conclusion about the common and distinctive features of the term “green finance” is based on interpreting by various scholars and scholarly institutions.

The focus is on the green financing structure taking into account financing public and private green investments (preparatory and capital expenditure are included), public policy financing (operating costs are included), components of the financial system related to specific green investments.

Due to green investments explored, it became clear that they include both climatic and non-climate related issues.

There are considered the features of green financing development at the international and state scales.

There are mentioned examples of green projects’ promotion and green finance optimization used in the United Kingdom, Saudi Arabia, Malaysia, the USA, Germany, France, etc.

There are determined the ways of development of “green finance” in Ukraine and their role in increasing of ecological safety on its territory. In particular, it is emphasized the introduction of green bonds in Ukraine, especially debt instruments to raise funds for renewable energy projects, energy efficiency, and environmentally friendly transport.

The conclusions summarize the theoretical analysis of “green” finance and its importance in ensuring the ecological safety of the territory under conditions of sustainable development, as well as prospects for further study of this issue.

## ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

---

---

УДК 364.22

**Веремчук А.В.**

аспірантка,  
Інститут демографії та соціальних досліджень  
імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України

### ВИМІРЮВАННЯ БІДНОСТІ ЗА АКТИВАМИ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКА

*Останні декілька років для вимірювання бідності в економічно розвинутих країнах, крім стандартних монетарних критеріїв бідності за доходами та споживчими витратами, використовуються показник бідності за активами. За використання цього індикатора враховуються наявні у домогосподарства фінансові та нефінансові ресурси. Стаття присвячена розробленню методичного підходу до визначення бідності за активами. Визначено складники показника та потенціал його використання у поєднанні з показником бідності за доходами. Зокрема, підсумовано результати проведених досліджень, в межах яких використовувалася комбінована модель вимірювання бідності за активами та доходами. Описано важливість вимірювання бідності за активами для коригування соціальної політики, а також основні складнощі вимірювання бідності за критерієм активів в Україні.*

**Ключові слова:** бідність домогосподарств, фінансові активи, нефінансові активи, монетарні показники бідності, заощадження, вимірювання бідності.

*Последние несколько лет для измерения бедности в экономически развитых странах, кроме стандартных монетарных критериев бедности по доходам и потребительским затратам, используется показатель бедности по активам. При использовании этого индикатора учитываются имеющиеся у домохозяйства финансовые и нефинансовые ресурсы. Статья посвящена разработке методического подхода к определению бедности по активам. Определены составляющие показателя и потенциал его использования вместе с показателем бедности по доходам. Отдельно подведены итоги проведенных исследований, в которых использовалась комбинированная модель измерения бедности по активам и доходам. Описана важность измерения бедности по активам для корректировки социальной политики, а также основные трудности измерения бедности по критерию активов в Украине.*

**Ключевые слова:** бедность домохозяйств, финансовые активы, нефинансовые активы, монетарные показатели бедности, сбережения, измерение бедности.

*Apart from standard monetary criteria of poverty by income and consumption expenditures, during the last several years in economically developed countries for poverty measurement, the asset-based indicator of poverty was used. When this indicator is used all financial and non-financial assets of households are taken into account. The article is devoted to the development of the methodical approach to the identification of poverty based on assets. We defined the components of the indicator and potential of its usage in combination with poverty by income indicator. The results of conducted research, in which the mixed approach to poverty measurement by assets and income was used, are summed up. We also described the importance of poverty by assets measurement for changes in social policy and the main difficulties of poverty by assets measurement in Ukraine.*

**Keywords:** poverty of households, financial assets, non-financial assets, monetary indicators of poverty, savings, measurement of poverty.

**Постановка проблеми.** Упродовж досить тривалого періоду у дослідженнях бідності акцент здійснювався на вивченні бідності за доходами та за патернами споживчих витрат. Критерій «доходу» використовувався зокрема через доступність інформації та можливість здійснення порівнянь між країнами без витрат ресурсів на проведення опитувань (оскільки інформація про доходи збирається на рівні країни державними статистичними офісами). Однак в останні десятиліття в академічному середовищі почалися дискусії щодо повноти цих критеріїв. У результаті з'являється концепт багатомірної бідності, який враховує як монетарні, так і немонетарні показники. Паралельно з цим економісти, які звикли користуватися монетарними показниками бідності, звернули увагу на недостатність критерію доходів для виміру бідності і почали проводити дослідження, які враховують не лише грошові потоки, які проходять через домогосподарство, але і наявні у сім'ях активи. Основний аргумент: доходи можуть охарактеризувати теперішній стан домогосподарства, але на основі даних про доходи ми не можемо дійти жодних висновків щодо майбутнього добробуту домогосподарств. Питання ставилося таким чином: якщо родина втратить повністю дохід або значну його частку і певний час не буде отримувати жодних соціальних трансфертів, то як довго за рахунок власних активів домогосподарство зможе підтримувати звичний / необхідний для задоволення базових потреб рівень споживання?

Для українського суспільства з урахуванням подій останніх чотирьох років ця тема є надзвичайно актуальною. У результаті військового конфлікту значна частина жителів зони АТО та прилеглих територій, повністю втративши свої доходи, через відсутність накопичень опинилися у вкрай скрутному фінансовому становищі.

Для академічного середовища актуальність статті полягає у необхідності, по-перше, розглянути місце критерію *бідності за активами* серед інших монетарних критеріїв, по-друге, підсумувати наявний досвід проведених досліджень. Необхідно також визначити, чи є можливим в українських реаліях вивчення бідності за активами і наскільки це важливо.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В Україні проблеми бідності почали вивчати ще у 1990-х рр. До відомих українських дослідників проблеми бідності можна віднести Е.М. Лібанову [1], Л.М. Черенько [2], Н. Харчен-

ко [3]. Серед робіт, опублікованих за останній час, можна виділити статтю Л.М. Черенько [2], яка присвячена новим для українського соціуму формам бідності, а також роботу С.В. Полякової та Т.В. Новосільської [4], в якій аналізується бідність населення за споживчими витратами. У країнах Заходу ситуація дещо інша: там вже були проведені комплексні обстеження, в яких дослідники використовували об'єднані критерії бідності за доходами та активами. Прикладами таких досліджень можуть бути роботи Ф. Азпїтарте [5], А. Брандоліні та ін. [6], Д.В. Ротвелл та Р. Хавеман [7]. Крім цього, активно обговорюється в академічному середовищі потенціал соціальної політики, яка базується, зокрема, на аналізі багатства домогосподарств [8].

Наскільки нам відомо, в Україні натеper не було проведено комплексних досліджень бідності за активами, результати яких були б опубліковані. Також методологічні аспекти вимірювання бідності за активами або досвід використання цього критерію не були висвітлені у статтях: наявні натеper роботи більше концентруються на окремих типах активів (наприклад, проблеми заощадження домогосподарств або бідність за житловими умовами).

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є розроблення методичних підходів до визначення бідності за активами як відсутності фінансових та нефінансових ресурсів для задоволення базових потреб у період різкого падіння / повної відсутності доходу.

**Виклад основного матеріалу.** Вимірюючи бідність, дослідники використовують монетарні та немонетарні критерії. До немонетарних показників бідності належать, наприклад, бідність за виміром здоров'я та харчування, оскільки наявність серйозних хвороб та недостатність харчування у вимірі калорійності раціону є непрямыми свідченнями бідності; або бідність за житловими умовами, коли домогосподарства, що проживають у поганих житлових умовах, вважаються бідними [9, р. 33].

До монетарних індикаторів бідності, яким віддають перевагу переважно економісти, належать такі показники, як дохід, витрати на споживання та активи. Дохід визначається звичайно дослідниками як сума доходу від праці, приватних трансфертів, пенсій та інших соціальних трансфертів, отриманих відсотків та дивідендів. За можливості вибору між вимірюванням за доходами і споживанням перевага віддається споживчим витратам: вони менше

піддаються сезонним коливанням; відображають доступність кредитних коштів для домогосподарств [9, р. 33] і є більш «показовими» у разі досліджень домогосподарств із країн зі значним тіньовим сектором, коли значна частка доходу отримується неофіційно, в результаті чого населення має тенденцію до заниження / надання неправдивої інформації щодо власних доходів під час відповіді на питання опитувальника.

В Україні, вимірюючи бідність за споживанням, використовують (1) структурний критерій: частка витрат на харчування у структурі сукупних витрат (межа бідності – 60% сукупних витрат на їжу); (2) критерій калорійності харчового раціону на добу (межа бідності – 2100 ккал); (3) відносний критерій: бідними вважаються особи з витратами меншими за 75% медіанного рівня сукупних еквівалентних витрат. Для більш коректного вимірювання критерії поєднують [4, с. 23].

В останні роки звертають увагу (наприклад, [6, р. 6–7]) на те, що дані про дохід є недостатніми під час вимірювання бідності: вони мають бути доповнені інформацією про наявні у домогосподарства активи. Цей підхід до вимірювання бідності в літературі називають вимірюванням бідності за активами. Дослідники [7; 8] звернули увагу, що активи чинять низку позитивних ефектів на рівень добробуту домогосподарства. Вони є не тільки буфером на випадок негативних непередбачуваних подій, що допомагає «згладжувати» споживання у разі їх настання, але і ресурсом, що може бути витрачений на купівлю майна, предметів довготривалого вжитку або інструментів. Це може забезпечити шлях для виходу з «пастки бідності». Активи також можуть бути спрямовані на покращення людського капіталу через оплату освітніх послуг для нарощення конкурентоспроможності на ринку праці. Крім цього, важливий і соціально-психологічний ефект, адже фінансова забезпеченість, по-перше, уможливає планування життя у довготривалій перспективі, формується фінансова самостійність; по-друге, часто бідні родини, які не мають власного житла / фінансової спроможності оплатити навчання, виявляються виключеними з соціального життя.

Як активи розглядаються [7, р. 6–7; 5, р. 27–28]: (1) фінансові активи, за винятком пенсійних заощаджень: готівка, заощадження у формі строкових депозитів, цінних паперів; (2) чисті активи: фінансові активи та нефінансо-

ві активи (власне житло на інвестиції у нерухомість), за вирахуванням боргових зобов'язань (іпотека, кредити на освіту, автомобільні кредити та інші кредити). До нефінансових активів також можуть бути віднесені дорожчозначні предмети мистецтва, антикваріат, колекції марок та рухоме майно, наявна у розпорядженні домогосподарства земельна ділянка тощо.

Врахування наявних у домогосподарства ресурсів дає змогу визначити, по-перше, як довго господарство у разі втрати / різкого зниження доходів зможе протриматися, не перетнувши межу бідності, за відсутності будь-якої фінансової допомоги; по-друге, визначити шанси вирватися з пастки бідності [6, р. 6–7]. Втрата / різке зменшення доходу може бути результатом звільнення з роботи, різкого погіршення стану здоров'я голови домогосподарства, військового конфлікту, інфляції під час економічної кризи тощо.

Якщо домогосподарство не має достатньої кількості ресурсів, аби підтримати споживання на мінімальному рівні (рівні «базових потреб») упродовж певного періоду, коли інші джерела доходу (оплата праці, пенсії, соціальні трансферти) будуть недоступними, воно класифікується як бідне. Переважно [наприклад, 8, 10] береться період у три місяці: сукупні активи на певний період року порівнюються з сукупністю грошей, що еквівалентна 25% річної межі бідності (з коригуванням на розмір домогосподарства).

У дослідженнях критерії бідності за доходами та активами поєднують між собою, що дає змогу виділити особливо уразливу групу – бідних за активами і доходами. Ф. Азпітарте [5, р. 25–26] на основі комбінування цих критеріїв запропонував виділити такі групи:

1. Двічі бідні (*twice poor*) – домогосподарства, які знаходяться за межею бідності за доходами й активами. Вони не володіють достатніми ресурсами і мають недостатній дохід, аби вибратися з пастки бідності.

2. Захищені бідні (*protected poor*) – домогосподарства, чий дохід знаходиться за межею бідності, але за виміром бідності за активами особи не належать до бідних. У такому разі домогосподарство володіє певним «буфером» активів, який може бути використаний для заміни доходу у разі його втрати.

3. Вразливі – небідні (*vulnerable – non-poor*) – домогосподарства, які за виміром бідності за доходами до бідних не належать, але



які не мають достатньої кількості активів, яка захистила б їх у разі втрати доходу.

Крім цього, якщо між рівнем доходів і рівнем активів спостерігається висока кореляція, то це сигнал нерівних можливостей у суспільстві, адже значна частка багатства завжди передається у спадок. Порівнюючи кореляцію між рівнем доходів і багатства у США та Іспанії, Ф. Азпітарте [5] показав, що у США кореляція набагато вища, ніж в Іспанії (0,5 проти 0,18), що свідчить про вищий рівень нерівності в країні.

Досвід досліджень. Однією з проблем під час вивчення бідності за показником активів є відсутність даних про найзаможніші верстви населення, в результаті чого можна отримати доволі викривлену картину про ситуацію розподілу багатства у суспільстві. Для вирішення цієї проблеми можуть бути використані дані декларацій, в яких домогосподарства визначають обсяг всіх наявних активів; також використовують зважування під час аналізу даних.

Незважаючи на це, є низка робіт, в яких була проаналізована бідність за обома критеріям, тобто і за доходами, і за активами. Всі нижчеописані дослідження були проведені у розвинутих країнах. Наскільки нам відомо, подібних досліджень в Україні не проводилося станом на цей момент. Наприклад, А. Брандоліні [6] показав, що залежно від того, який критерій бідності використовується, ранг (місце у рейтингу) країни може змінюватися. Наприклад, в Італії відсоток бідних за доходом був 12,5%, тоді як у Фінляндії – 10,6%; якщо ж розглядати бідність за фінансовими активами, то в Італії частка бідних – 31,7%, у Фінляндії – 49%. У результаті, коли ми використовуємо тільки один критерій, ми отримуємо доволі обмежене уявлення про реальну ситуацію. Це доволі актуально для ситуації в Україні: дослідники враховують винятково доходи/витрати, але не звертають увагу на такий актив, як житло, наявне у значній частці домогосподарств. Причому житло може бути використано не лише для продажу, але і як джерело доходу (коли помешкання здається в оренду), і для підтвердження фінансової спроможності при бажанні взяти кредит у банківській установі.

Д.В. Ротвелл та Р. Хавеман [7] виділили фактори, які впливають на імовірність потрапити у групу бідних за активами. Так, (1) наявність дітей, (2) відсутність житла та (3) відсутність вищої освіти приводять до більшої імовірності потрапити у групу бідних за активами. Було також

виявлено, що бідність за доходами та активами має різний ступінь еластичності за змінами у макроекономічній ситуації: з 1999 по 2005 рр., коли канадська економіка зростала, рівень бідності за доходами впав на 10%; тоді як бідність за активами впала менш ніж на 3%. В іншому дослідженні [10] вже на американських даних також була зафіксована відсутність зв'язку між макроекономічною динамікою та бідністю за активами: за період з 1983 до 2001, коли відповідно до макроекономічних умов у США бідність за активами мала знизитися, вона, навпаки, зросла.

Крім цього, аналіз наявних активів і фінансової поведінки населення дає можливість визначити, яку суму мають регулярно відкладати домогосподарства, аби накопичити на певну «мету», таку як придбання житла або оплата навчання (наприклад, робота [11]). За наявності такої інформації можна оцінити, скільки часу потребують домогосподарства з певними характеристиками (наприклад, домогосподарства, які очолює жінка, які зазвичай є одними з найбільш вразливих), аби подолати межу бідності.

Соціальна політика. Для України однією з проблем вивчення бідності за активами є відсутність даних про повну сукупність активів у громадян. У результаті відсутня основа для проведення коректної соціальної політики, яка була б спрямована на тих, у кого відсутні і доходи у достатній кількості, й активи. По-перше, якщо можна визначити домогосподарства, бідні за обома вимірами, ми можемо перерозподілити потоки соціальних трансфертів та їх користь, зменшивши допомогу домогосподарствам, які володіють певними активами. По-друге, ми можемо спрогнозувати, яка частка домогосподарств потрапить у дуже скрутне становище у разі економічної кризи.

Слід зауважити, що проведення соціальної політики, що базується на бідності за активами, має як своїх прихильників, так і опонентів. Прихильники звертають увагу на те, що традиційний підхід, коли соціальні трансферти надаються у грошовій формі, забезпечує задоволення базових потреб членами домогосподарства, але демотивує їх на накопичення активів і робить залежними від держави. Опоненти [8] звертають увагу, що (1) дохід бідних покриває лише базові потреби, тому здійснення заощаджень буде для них вкрай складним (через відсутність достатнього розміру джерел заощаджень); (2)

якщо бідні без активів будуть отримувати більшу підтримку, ніж бідні з певними накопиченнями, це може привести до того, що останні будуть витратити свої ліквідні накопичення, аби мати можливість бути включеними у соціальні програми; (3) більшого ефекту за параметром охоплення можна досягти, фінансуючи освітні програми, тобто направляючи фінанси на прирощення людського капіталу.

Наскільки нам відомо, в Україні не було проведено жодних експериментальних програм, які би стимулювали заощадження/накопичення серед населення, хоча в подібних програмах є потреба. Як зазначають С.В. Полякова та Т.В. Новосільська [4, с. 28], з початку 2000-х років населення перейшло до моделі поведінки «життя у кредит» від розповсюдженої за радянських часів моделі заощаджень та відтермінованого споживання. Кредитування мало позитивний ефект для економічного зростання, але під час економічної кризи 2008–2009 рр. спричинило появу нової форми бідності за ознакою заборгованості, коли домогосподарства не могли розрахуватися за кредитними зобов'язаннями [2, с. 14]. Крім цього, відсутність накопичень (особливо у ліквідній формі) відіграла значну роль для переселенців з Донбасу. Військовий конфлікт – це типовий приклад ситуації, коли домогосподарство неочікувано втрачають повністю дохід і можуть сподіватися винятково на наявні у розпорядженні активи. Власне, через відсутність заощаджень, які могли б компенсувати тимчасову втрату доходу, значна частка переселенців з Донбасу та мешканців зони АТО опинилися за межею бідності [2, с. 14].

**Висновки.** У статті було розглянуто критерій бідності за активами, який в останні роки все більше використовується дослідниками. Вимірювання бідності за активами передусім є актуальним для економічно розвинутих країн, коли проблема бідності у вимірі доходу вже майже подолана і необхідно розробляти нові політики для стимулювання добробуту серед населення. Для України вимірювання бідності за активами дало б можливість, по-перше, скоригувати соціальну політику у напрямі перерозподілу ресурсів на користь найуразливішої групи – бідних за активами та доходами; по-друге, запустити програми, які б стимулювали формування накопичень бідними верствами. Останнє особливо важливо з урахуванням типової для України в останні десятиліття моделі споживання у кредит.

Основна проблема, з якої зіштовхнуться дослідники під час вимірювання бідності за активами в Україні, – це відсутність коректних даних про наявні у розпорядженні домогосподарств ресурси. Найчастіше економісти для вивчення бідності використовують масив даних дослідження «Обстеження умов життя домогосподарств», що здійснюється на регулярній основі службою статистики України. Однак у межах цього дослідження не збираються дані про повну сукупність накопичень (у готівковій і неготівковій формі), про наявне майно та предмети розкоші. Крім цього, у розвинутих країнах дослідники використовують дані податкових декларацій, публічного доступу до яких на даний момент в Україні немає. Таким чином, натепер для України можлива лише часткова оцінка бідності за активами; для повної оцінки бідності за цим виміром необхідним є проведення спеціальних опитувань.

### Бібліографічний список:

1. Лібанова Е.М. Бідність населення України: причини, масштаби, наслідки. К. КНЕУ, 2008. 328 с. URL: [https://www.idss.org.ua/monografii/2008\\_bidnist\\_naselennya.pdf](https://www.idss.org.ua/monografii/2008_bidnist_naselennya.pdf) (дата звернення 11.10.2018)
2. Черенько Л.М. Нові форми бідності в Україні: основні прояви та оцінка масштабів явища. Демографія та соціальна економіка. 2015. № 1 (23). С. 11–20. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse\\_2015\\_1\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2015_1_3) (дата звернення 11.10.2018)
3. Харченко Н. Різноманітність аспектів бідності: спроба соціологічного аналізу. Наукові записки НаУКМА. 1999. Т.7: Політологія. Соціологія. С. 38–49. URL: <https://www.kiis.com.ua/materials/articles/poverty.pdf> (дата звернення 11.10.2018)
4. Полякова С. В., Новосільська Т. В. Бідність населення за споживанням: нові виміри. Демографія та соціальна економіка. 2015. № 1 (23). С. 22–31. URL: <https://dse.org.ua/archive/23/2.pdf> (дата звернення 11.10.2018)
5. Azpitarte F. Measuring Poverty Using Both Income and Wealth: a Cross-Country Comparison Between The U.S. and Spain. Review of Income and Wealth. 2012. № 1. P. 24–50. URL: <http://www.roiw.org/2012/n1/24.pdf> (дата звернення 11.10.2018)
6. Brandolini A., Magri S., Smeeding T. Asset-Based Measurement of Poverty. Temi di discussione (Working papers). 2010. № 755. P. 3–31. URL: [http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2010/2010-0755/en\\_tema\\_755.pdf](http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2010/2010-0755/en_tema_755.pdf) (дата звернення 11.10.2018)

7. Rothwell D., Haveman R. Definition and Measurement of Asset Poverty in Canada. Working paper. 2013. P. 1 – 23. URL: [https://www.mcgill.ca/sociology/files/sociology/david\\_rothwell\\_oct\\_30\\_2013.pdf](https://www.mcgill.ca/sociology/files/sociology/david_rothwell_oct_30_2013.pdf) (дата звернення 11.10.2018)
8. Jackson A. Asset-Based Social Policies – A “New Idea” Whose Time Has Come? 2004. URL: <https://maytree.com/wp-content/uploads/452ENG.pdf>. (дата звернення 11.10.2018)
9. Coudouel A., Hentschel J., Wodon Q. Poverty measurement and analysis. A Sourcebook for poverty reduction strategies. Volume 1: Core Techniques and Cross-Cutting Issues / ed. Klugman J. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2002. P. 27–74. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/156931468138883186/pdf/2980000182131497813.pdf> (дата звернення 11.10.2018)
10. Haveman R., Wolff N. The Concept and Measurement of Asset Poverty: Levels, Trends and Composition for the U. S., 1983-2001. Journal of Economic Inequality. – 2004. – № 2. – P. 1–33. URL: [https://www.ssc.wisc.edu/irpweb/initiatives/trainedu/igrfp/readings04/haveman\\_wolff.pdf](https://www.ssc.wisc.edu/irpweb/initiatives/trainedu/igrfp/readings04/haveman_wolff.pdf) (дата звернення 11.10.2018)
11. Nam Y., Lee Y., McMahon S, M. Sherraden M. New Measures of Economic Security and Development: Savings Goals for Short-Term and Long-Term Economic Needs. CSD Working Papers. 2014. No. 14-28. P. 3–23. URL: [https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1054&context=csd\\_research](https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1054&context=csd_research). (дата звернення 11.10.2018)
4. Poliakova, S. V., Novosilska, T. V. (2015) “Population Consumption Poverty: New Measuring”, Demography and Social Economy, vol. 1, no. 23, pp. 22 – 31, available at: <https://dse.org.ua/archive/23/2.pdf> (Accessed 11 October 2018)
5. Azpitarte, F. (2012) “Measuring Poverty Using Both Income and Wealth: a Cross-Country Comparison Between The U.S. and Spain”. Review of Income and Wealth, no.1. P. 24–50, available at: <http://www.roiw.org/2012/n1/24.pdf> (Accessed 11 October 2018)
6. Brandolini, A., Magri, S., Smeeding, T. (2010) “Asset-Based Measurement of Poverty”, Temi di discussione (Working papers), no. 755. P. 3–31, available at: [http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2010/2010-0755/en\\_tema\\_755.pdf](http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2010/2010-0755/en_tema_755.pdf) (Accessed 11 October 2018)
7. Rothwell, D., Haveman, R. (2013) “Definition and Measurement of Asset Poverty in Canada”, Working paper, P. 1 – 23, available at [https://www.mcgill.ca/sociology/files/sociology/david\\_rothwell\\_oct\\_30\\_2013.pdf](https://www.mcgill.ca/sociology/files/sociology/david_rothwell_oct_30_2013.pdf) (Accessed 11 October 2018)
8. Jackson, A. (2004) “Asset-Based Social Policies – A “New Idea” Whose Time Has Come?”, available at <https://maytree.com/wp-content/uploads/452ENG.pdf> (Accessed 11 October 2018)
9. Coudouel, A., Hentschel, J., Wodon, Q. (2002), “Poverty measurement and analysis”, A Sourcebook for poverty reduction strategies. Volume 1: Core Techniques and Cross-Cutting Issues (ed. Klugman J.), The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington, DC, USA, pp. 27 – 74, available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/156931468138883186/pdf/2980000182131497813.pdf> (Accessed 11 October 2018)
10. Haveman, R., Wolff, N. (2004) “The Concept and Measurement of Asset Poverty: Levels, Trends and Composition for the U. S., 1983-2001”, Journal of Economic Inequality, no. 2, P. 1–33, available at: [https://www.ssc.wisc.edu/irpweb/initiatives/trainedu/igrfp/readings04/haveman\\_wolff.pdf](https://www.ssc.wisc.edu/irpweb/initiatives/trainedu/igrfp/readings04/haveman_wolff.pdf) (Accessed 11 October 2018)
11. Nam Y., Lee Y., McMahon S, M. Sherraden M. (2014) “New Measures of Economic Security and Development: Savings Goals for Short-Term and Long-Term Economic Needs”. CSD Working Papers, no. 14-28, P. 3–23. URL: [https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1054&context=csd\\_research](https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1054&context=csd_research). (Accessed 11 October 2018)

#### References:

1. Libanova, E.M. (2008) Bidnist naselennia Ukrainy: prychny, masshtaby, naslidky [Poverty of population of Ukraine: reasons, scale and consequences]. K. KNEU, Kyiv, Ukraine, available at: [https://www.idss.org.ua/monografii/2008\\_bidnist\\_naselennya.pdf](https://www.idss.org.ua/monografii/2008_bidnist_naselennya.pdf) (Accessed 11 October 2018)
2. Cherenko, L.M. (2015), “New Forms of Poverty in Ukraine: Key Manifestations and Evaluation of Scale of the Phenomenon”, Demography and Social Economy, vol. 1, no. 23, pp. 11 – 20, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse\\_2015\\_1\\_3](http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2015_1_3) (Accessed 11 October 2018)
3. Kharchenko, N. (1999), “Variety of poverty aspects: an attempt of sociological analysis”, Naukovi zapysky NaUKMA, vol. 7, pp. 38–49, available at: <https://www.kiis.com.ua/materials/articles/poverty.pdf> (Accessed 11 October 2018)

**Veremchuk A.V.**

Postgraduate Student  
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies  
of the National Academy of Sciences of Ukraine

## **ASSET-BASED POVERTY MEASUREMENT: THEORY AND PRACTICE OF INDICATOR USAGE**

The article is devoted to the topic of monetary indicators for poverty measurement, to be more precise – asset-based measurement of poverty. When it comes to identification of poverty based on asset criterion, the main question for the researchers is whether households have sufficient amount of assets that can be used if income drops significantly or is not received by household members during a short period of time. Income reduction can occur in case of health problems, experienced by the household head, war conflict or job loss due to the recession. In all mentioned situations, assets can be a safety cushion for households, helping them to support the level of consumption that covers basic needs and preventing downward mobility. Another question in focus when poverty is measured by asset indicator is the identification of a time needed for households to escape from poverty trap and how much they should save to do it (as savings is one of the main types of assets). It should be noted, that according to the research results, not only top income deciles representatives save – poor can also save money and it can be a way for them to move to lower middle-income class.

In this article, the concept of poverty by assets was defined as an absence of financial and non-financial assets that can be used by households for financing consumption in the period of significant income drop or absence of income. The author showed the advantages of usage of assets-based poverty criterion in combination with the criterion of poverty by income by summing up the results of studies, in which mixed approach (assets and income) to poverty measurement was used. Additionally, the author described the main pros and cons of usage of assets-based poverty criterion for social policy construction and implementation and the main problems of measuring poverty by asset criterion in Ukraine.

УДК 364.311.2

**Рейт А.Г.**

молодший науковий співробітник сектору  
досліджень рівня життя населення  
відділу моделювання соціально-економічних процесів і структур  
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України

## ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОГРАМ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ

*У статті визначено переваги та доцільність застосування інтегральної оцінки під час дослідження ефективності та ступеня відповідності соціальних програм потребам суспільства у підтримці. Визначено поняття індексу релевантності, запропонована методика його розрахунку та інтерпретація отриманих результатів. За допомогою інтегрального індексу здійснено ранжування соціальних програм за ступенем їх релевантності та визначено ті, які потребують першочергового реформування. Проаналізовано динамічні зміни релевантності та ефективності програм соціальної підтримки в Україні, обґрунтовано доцільність врахування цього підходу в межах діючої методики оцінювання результативності соціальних програм підтримки населення.*

**Ключові слова:** соціальна підтримка, соціальні програми, оцінка ефективності, інтегральна оцінка, релевантність.

*В статье дано определение понятию «индекс релевантности», предложена методика его расчета и интерпретация полученных результатов. Методика апробирована на пяти основных действующих в Украине программах социальной поддержки. Проанализированы динамические изменения релевантности социальных программ, в том числе вследствие реформирования. Обозначены преимущества интегральной оценки и обоснована необходимость применения этого подхода в рамках усовершенствования методики оценивания эффектов программ социальной поддержки населения Украины.*

**Ключевые слова:** социальная поддержка, социальные программы, мониторинг и оценка эффективности, интегральная оценка, релевантность.

*The article defines the notion of “relevance index”, a methodology for its calculation and interpretation of the results obtained. The proposed methodology has tested in five main social support programs in Ukraine. Dynamic changes in relevance analyzed, including the impact of reform on their effectiveness. The advantages of an integrated assessment outlined and the necessity of applying this approach substantiated within the framework of improving the methodology for evaluating the effectiveness of social programs or system of social support for the population of Ukraine.*

**Keywords:** social support, social programs, monitoring and evaluation of effectiveness, integral estimation, relevance.

**Постановка проблеми.** Україна впродовж останніх декількох років значну увагу приділяє реформуванню соціальної сфери, в тому числі системи соціальної підтримки. Проте досягти кращих результатів та ефектів лише шляхом удосконалення механізмів функціонування соціальних програм без належної уваги до їх результативності та ефектів не видається можливим. Міжнародна спільнота традиційно для оцінювання ефективності окремих програм та систем соціальної підтримки використовує цілу низку показників. Саме на такому принципі по-

будована офіційна Методика моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення України (далі – методика) [1]. Вона передбачає дослідження семи основних програм соціальної підтримки за майже двома десятками показників, які здебільшого дають змогу проаналізувати проміжні результати (кількість опрацьованих заяв, розмір виплат тощо), а не кінцеві (впливу на рівень бідності). На жаль, такий підхід має цілу низку недоліків: по-перше, детальний аналіз навіть за п'ятьма-шістьма показниками дозволяє виявити на-

явність конкретних проблем функціонування програми, проте отримати цілісну картину щодо соціально-економічної вигоди дуже складно, оскільки показники можуть демонструвати різноспрямовані та взаємопоглинаючі ефекти; по-друге, порівняння програм за таким значним обсягом інформації, а тим більше дослідження динамічних зрушень в них і між ними, є трудомістким та довготривалим процесом; по-третє, намагання оцінити функціонування всієї ССП шляхом простого додавання (складання) ефектів програм не дають уявлення про справжню ситуацію, оскільки неможливо уникнути врахування синергетичних ефектів від дії кожної програми та виключити їх вплив на середні показники; по-четверте, інтерпретація показників потребує фахових знань та володіння спеціальною термінологією, що ускладнює сприйняття результатів оцінювання не тільки для населення, а навіть для практиків та адміністраторів, що сповільнює та ускладнює менеджмент ССП.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Деякі науковці вважають, що уникнути означених складнощів під час оцінювання ефективності соціальних програм та визначення їх відповідності потребам суспільства у підтримці дає змогу метод інтегральної оцінки. Застосування цього методу набуває популярності через те, що він дає змогу вирішити широке коло завдань: синтезувати в єдине поняття окремі зазвичай різноспрямовані характеристики оцінюваних об'єктів та явищ; дослідити якісний бік об'єкта та ступінь його відповідності «ідеалу» або конкретним завданням (потребам); провести ранжування об'єктів за мірою відповідності синтезованих характеристик конкретним потребам. Інтегральна оцінка, як засвідчує аналіз наукової літератури, широко застосовується для досліджень соціальних об'єктів та їх ефектів, наприклад: О.В. Макарова, О.М. Гладун використовували цей підхід для оцінки людського розвитку в країні та її регіонах [2, с. 10–15], В.С. Шишкін, Л.М. Черенько – для оцінки рівня життя населення [3, с. 186–197], А.А. Захарова, Е.В. Телипенко – для оцінки виконання стратегії управління ризиками, функціонування підприємств, їх фінансового стану тощо. На відміну від міжнародних спеціалістів, зокрема F. Regalia, J. Blomquist [4, с. 13–14], які вже понад два десятиліття під час дослідження результативності соціальних програм підтримки застосовують інтегральну оцінку, вітчизняні фахівці не приділили цьому підходу належної уваги. Тож, з огляду

на наявні недоліки методик оцінювання систем соціальної підтримки, що побудовані на використанні значної кількості показників, і переваги методу інтегрального оцінювання, актуальність розроблення методики інтегрального індексу релевантності в межах удосконалення підходів до оцінювання ефективності програм соціальної підтримки України не викликає сумніву.

**Метою статті** є обґрунтування можливості та доцільності застосування інтегральної оцінки в межах удосконалення підходів до дослідження ефективності системи соціальної підтримки та її окремих програм в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Під поняттям «релевантність», яке було запозичено із сфери інформаційних технологій, автор розуміє актуальність, доцільність, міру відповідності отриманого результату бажаному. Звідси під індексом релевантності соціальної програми/системи соціальної підтримки (далі – ССП) розуміється інтегральний показник, який враховує різні характеристики конкретної соціальної програми або системи загалом і демонструє її ступінь (рівень) відповідності потребам суспільства у підтримці або здатності запобігати соціальним ризикам та/або долати їх наслідки (насамперед щодо бідності).

**Вибір програм.** ССП України, як відомо, представлена декількома десятками окремих програм, проте в Методиці моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки, затвердженій міжвідомчим наказом від 01.09.2017 р., передбачено дослідження функціонування семи основних видів соціальної підтримки. Здебільшого увага в методиці зосереджена на моніторингу кількісних показників реалізації соціальних програм, тоді як дослідження якісних характеристик дещо обмежено можливостями наявної в країні статистичної бази, дані якої є репрезентативними в частині дослідження ефективності тільки по п'яти із семи програм. Тож для розрахунку індексу релевантності ССП було відібрано такі програми: 1) державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям (далі ДСДМС) – є єдиною адресною програмою, спрямованою винятково на подолання бідності та вирівнювання рівня доходів у суспільстві; 2) державна допомога при народженні та на догляд за дитиною – є програмою, спрямованою на запобігання бідності однієї з найбільш чисельних категорій населення; 3) державні субсидії з відшкодування населенню витрат з оплати житлово-комунальних послуг та

придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива (далі – субсидії на ЖКП) – є програмою із найвищою часткою видатків державного бюджету на її реалізацію та значною кількістю реципієнтів; 4) соціальні пільги – є найпоширенішою програмою серед населення, яка, крім того, надається за категорійним принципом; 5) допомога на дітей одиницею матерям – є програмою, що повністю перейшла на адресні засади і може згодом «влитися» до програми з підтримки малозабезпечених сімей.

*Вибір показників.* Для побудови інтегрального індексу релевантності системи соціальної підтримки як багатовимірного об'єкта доцільно брати лише ті показники, що характеризуватимуть її з різних боків і при цьому не будуть взаємооберненими<sup>1</sup>. Тому пропонується врахувати тільки чотири такі показники, за якими визначається загальна результативність програм та ССП: рентабельність; ефективність; адресність; помилка «виключення».

*Нормування показників, відібраних для побудови інтегрального індексу.* Обов'язковим кроком у формуванні ознакового простору узагальнюючого показника є забезпечення інформаційної односпрямованості відібраних показників шляхом розподілу їх на стимулятори та дестимулятори. Тож серед відібраних показників рентабельність, ефективність та адресність є стимуляторами, тоді як помилка «виключення» – дестимулятором.

Оскільки значення показника ознаки варіюється залежно від соціальної програми, то постає необхідність стандартизації показників [5, с. 36–46]. Виходячи з того, що для обраних властивостей є стандарти, доцільно їх використати як еталонні значення, які слугуватимуть порівняльною базою для оцінки ступеня відхилення фактичних значень від еталонних. Тому для стандартизації показників-стимуляторів і показників-дестимуляторів було застосовано формули (5.1.) та (5.2.) колективної монографії «Рівень життя населення України» [3, с. 186–187].

Запропонована інтегральна оцінка релевантності ССП не передбачає застосування вагових коефіцієнтів, оскільки вважається, що обрані компоненти показника є між собою рівноцінними, характеризують програму/систему

з різних сторін і не можуть виступати один для одного компенсаторами (наприклад, низьку рентабельність не можна виправдати високою ефективністю або низьку адресність – низькою помилкою «виключення»). Отже, обрахунок інтегрального індексу релевантності ССП з використанням формули багатовимірної середньої (5.14), наведеної у колективній монографії «Рівень життя населення України» [3, с. 196].

*Інтерпретація значень інтегрального показника релевантності ССП.* Значення інтегрального показника релевантності ССП знаходиться в інтервалі [0; 1]. Відповідно, інтерпретувати значення інтегрального показника слід таким чином:

– чим вище значення – тим краще окрема програма чи вся ССП спрямовані на запобігання та боротьбу бідністю;

– і навпаки, чим нижче – тим гірше програма і система виконують свої функції, а значить, не відповідають потребам суспільства в частині соціальної підтримки.

*Дослідження релевантності основних програм за інтегральною оцінкою.* Розрахунки індексу релевантності ССП в період з 2002 по 2016 рік показали, що система найкраще задовольняла потреби населення з підтримки в 2006 р., коли інтегральний показник сягнув свого максимуму на рівні 0,38 (рис. 1).

Весь досліджуваний період релевантність ССП відзначалася незначним коливанням індексу в діапазоні від 0,31 до 0,38. Починаючи з 2012 р. система соціальної підтримки поступово, але стабільно втрачала свої позиції щодо задоволення суспільної потреби у соціальному піклуванні, і в 2016 р. показник досяг свого мінімуму і знов повернувся на рівень 2002 р. – 0,31 (див. рис. 1).

Отже, доволі стабільне значення індексу релевантності ССП за останні п'ятнадцять років свідчить про те, що заходи із реформування та вдосконалення її загалом та по окремих програмах не можна охарактеризувати як значущі або вагомі, і в 2016 р. ССП, як і на початку досліджуваного періоду, найменшою мірою (ніж мала би після докладених зусиль щодо кількісних та якісних трансформацій) відповідає потребам суспільства в частині соціальної підтримки.

<sup>1</sup> Під оберненістю розуміється, що два показники характеризують одне явище або категорію з різних боків, відповідно, якщо брати явище / категорію за 100%, то розмір одного показника напряму буде залежати від другого. Оберненими є дві пари показників: перша, адресність, – помилка «включення», друга, рівень охоплення бідних соціальними програмами, – помилка «виключення». Наприклад, для першої пари, якщо рівень адресності буде 20%, то помилка включення буде 80%, але обидва показники вказують на те, що основний контингент учасників програми не є бідним.

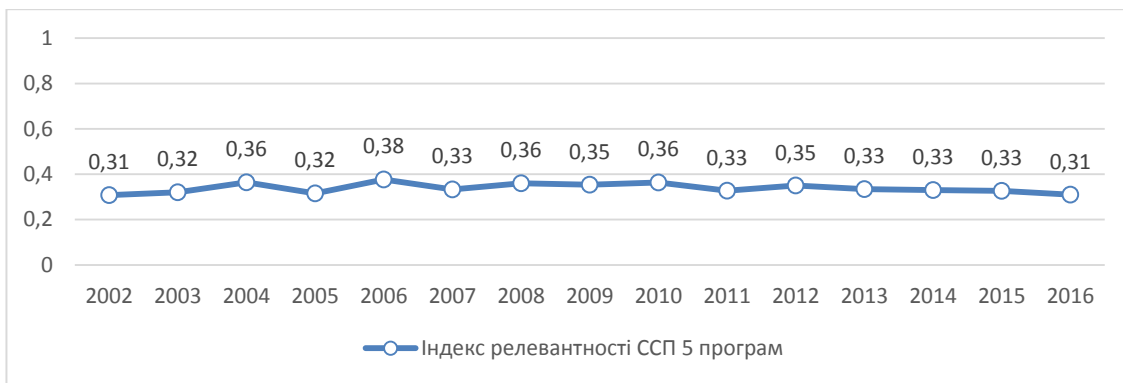


Рис. 1. Динаміка індексу релевантності ССП України, 2002–2016 рр.

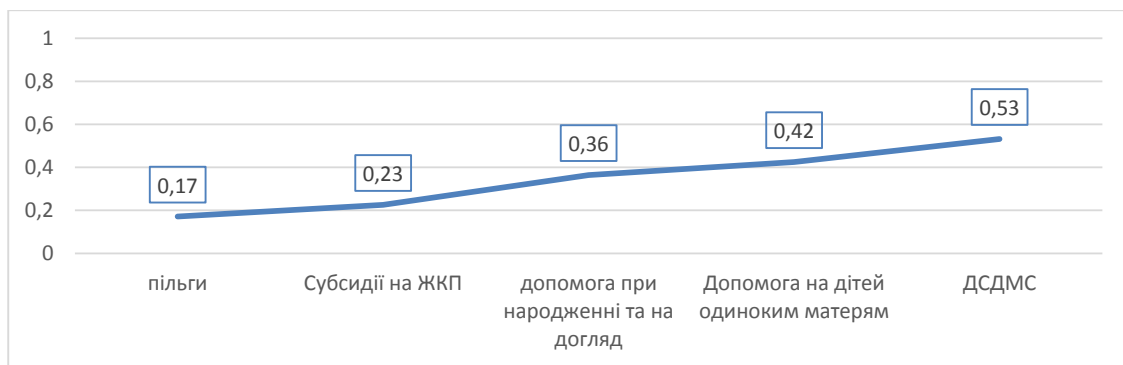


Рис. 2. Середній індекс релевантності окремих програм ССП України, 2002–2016 рр.

У період 2002–2016 рр. за індексом релевантності з п'яти відібраних соціальних програм України програма ДСДМС найкраще задовольняла потребу в підтримці найуразливіших верств суспільства та найкраще була орієнтована на боротьбу з нужденністю (показник дорівнював 0,53); на другій позиції (0,42) знаходилася програма підтримки одиноких матерів і програма допомоги сім'ям з дітьми при народженні та на догляд.

Найменш релевантними виявилися програми соціальних пільг та субсидій на ЖКП (0,17 та 0,23 відповідно), що свідчить про те, що вони не запобігають нужденності та бідності, не долають наслідки вказаних соціальних ризиків, а значить, не задовольняють потреби українців у соціальній підтримці у разі кризової ситуації. Тому їх функціонування не є виправданим для держави як з економічної, так і з соціальної позиції, а значить, вони якнайшвидше потребують кардинального реформування (рис. 2).

Для кожної із програм в період з 2002 р. по 2016 р. за допомогою індексу релевантності можна визначити найбільш вдалий рік її функціонування. Так, для програми ДСДМС найвдалішим роком був 2009-й, коли інте-

гральний показник становив 0,65, тобто економічний складник (рентабельність та ефективність) і соціальний (адресність та помилка «виключення»), знаходячись в оптимальному співвідношенні, зробили програму «здатною» добре реагувати на соціальний ризик, яким є бідність. Однак з 2012 р. ДСДМС втрачає свою відповідність до потреб найуразливіших осіб суспільства у підтримці (рис. 3).

Програма підтримки одиноких матерів, як видно з рис. 3, за останні десять років свого існування була найкраще орієнтованою на потреби суспільства на початку свого функціонування – в 2006 р., коли індекс релевантності становив 0,48. І хоча відповідність програми потребам суспільства постійно коливалася, а з 2013 р. стабільно знижувалася, реформування програми в 2016 р. дало змогу зупинити означену тенденцію і навіть сприяло незначному підвищенню індексу релевантності цього виду підтримки.

Допомога при народженні і на догляд найкраще надавала підтримку вразливим особам у 2004 р. та в 2010 р., відповідно індекс її релевантності дорівнював 0,42 та 0,41.

Релевантність програми субсидій впродовж усього досліджуваного періоду не відзначала-



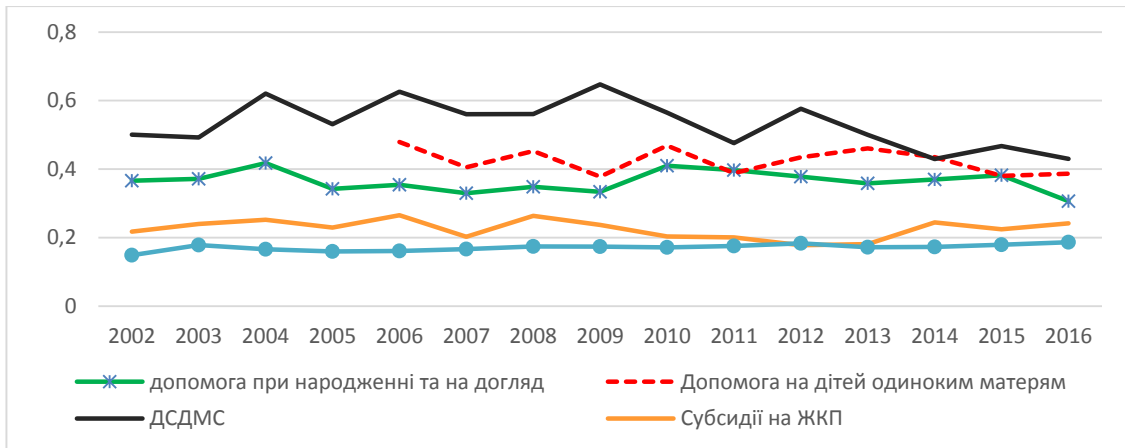


Рис. 3. Динаміка релевантності основних соціальних програм ССП України, 2002–2016 рр.

ся високими показниками: сягнувши вдруге в 2008 р. свого максимуму (0,26), до 2013 р. програма стабільно втрачала свою актуальність. Проте вже з 2014 р. намітилася зворотна тенденція, і доцільність цього виду соціальної підтримки для суспільства почала зростати.

Впродовж останніх п'ятнадцяти років соціальні пільги в жодному році не відзначилися можливістю задовольнити потреби суспільства у підтримці – показник знаходився в межах 0,17–0,18. Найкращим роком її функціонування став 2016-й, коли релевантність сягнула 0,19, проте і тоді програма залишилася на останній позиції щодо орієнтації на підтримку вразливих та нужденних (див. рис. 3).

**Висновки.** Таким чином, проведений аналіз функціонування основних програм та всієї ССП в період з 2002 р. по 2016 р. доводить, що використання інтегрального індексу для оцінки їх релевантності є цілком правомірним. Застосування рівних ваг для основних характеристик програм також виявилось виправданим, оскільки індекси окремих програм не були штучно завищені або занижені. Інтегральний індекс дає можливість ранжування соціальних програм за ступенем їх найбільшої відповідності до потреби найуразливіших та нужденних верств суспільства у підтримці та, відповідно, визначення порядку програм за пріоритетністю їх реорганізації та вдосконалення. Застосування інтегральної оцінки дало змогу визначити найбільш вдалий період, коли складники програм соціальної підтримки оптимально між собою співвідносилися і забезпечили найкращу релевантність, а також оцінити вплив реформування соціальних програм на їх ефективність. Крім того, можливість

оцінювання ефективності соціальних програм за допомогою інтегрального показника доцільно врахувати під час удосконалення чинної в Україні методики моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення, з огляду на те, що основними перевагами цього підходу є: по-перше, можливість отримати цілісну картину щодо ситуації із функціонуванням ССП та окремих програм на основі використання єдиного показника; по-друге, легкість визначення періоду, в якому ССП та/або конкретна соціальна програма була найбільш відповідною до потреби найуразливіших та нужденних верств суспільства у підтримці; по-третє, швидкість проведення порівняльних досліджень, виявлення з обраної кількості соціальних програм тієї, яка була найкраще орієнтована на запобігання та подолання соціального ризику, яким є бідність; по-четверте, спрощення дослідження динамічних змін за тривалий період та оцінки наслідків реформування на удосконалення окремих програм для релевантності усєї системи соціальної підтримки.

#### Бібліографічний список:

1. Методика проведення моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення. Затверджено міжвідомчим наказом від 01.09.2017 № 1396/1272/730/243/528. URL <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1191-17#n8>
2. Макарова О., Гладун О. Регіональний індекс людського розвитку: причини та напрями вдосконалення методики розрахунку // Теорія та методологія статистики. Статистика України. 2012. № 1. С. 10–15. URL: [http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1012/1/10-15\\_1'2012\(56\)\\_Makarova\\_Gladun.pdf](http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1012/1/10-15_1'2012(56)_Makarova_Gladun.pdf)

3. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; За ред. Л.М. Черенько. К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. 428 с.: іл. Бібліогр.: с. 417–426. С. 186–187; 197.
4. Blomquist J. Impact Evaluation of Social Programs: A Policy Perspective. World Bank. Revised Draft, September 2003. 36 p. p. 13–14. URL: [http://siteresources.worldbank.org/SAFETYNETSANDTRANSFERS/Resources/Evaluation\\_Blomquist.pdf](http://siteresources.worldbank.org/SAFETYNETSANDTRANSFERS/Resources/Evaluation_Blomquist.pdf)
5. Гладун О.М., Лущик Л.В. Нормування як складова аналізу даних // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. К.: Держкомстат України, Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2010. Вип. 6. С. 36–46.
1. Interagency order (2017) “Methodology for monitoring and evaluating the effectiveness of social support programs, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1191-17#n8>
2. Makarova O., Gladun O. (2012), “Regional index of human development: reasons and directions for improving the calculation method”, Theory and methodology of statistics. Statistics of Ukraine, № 1, pp. 10–15. available at: [http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1012/1/10-15\\_1'2012\(56\)\\_Makarova\\_Gladun.pdf](http://194.44.12.92:8080/jspui/bitstream/123456789/1012/1/10-15_1'2012(56)_Makarova_Gladun.pdf)
3. Riven` zhy`ttya naseleण्या Ukrayiny` [The level of life Ukraine] (2006). Insty`tut demografiyi ta social`ny`x doslidzhen` imeni M. V. Ptuxy` NAN Ukrayiny, – Ukraine. pp. 186–197.
4. Blomquist J. (2003) “Impact Evaluation of Social Programs: A Policy Perspective”. World Bank. Revised Draft, pp. 13–14. available at: [http://siteresources.worldbank.org/SAFETYNETSANDTRANSFERS/Resources/Evaluation\\_Blomquist.pdf](http://siteresources.worldbank.org/SAFETYNETSANDTRANSFERS/Resources/Evaluation_Blomquist.pdf)
5. Gladun O. M., Lushy`k L. V. (2010) “Rationing as a component of data analysis”, Applied statistics: problems of theory and practice, part 6, pp. 36–46.

### References:

**Reut A.H.**

Research Fellow,  
Sector of Living Standards Research,  
Department of Modelling of Socio-Economic Processes and Structures,  
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies,  
National Academy of Sciences of Ukraine

## INTEGRAL ESTIMATION OF THE EFFECTIVENESS OF SOCIAL SUPPORT PROGRAMS

Traditionally, when evaluating the effects of social programs, many indicators are used, but this approach has some disadvantages. Some scientists propose using an alternative approach as an integral estimation. This method allows one to synthesize in a single notion separate usually differently oriented characteristics of the evaluated objects and phenomena and determine the qualitative aspect of the object and its degree of conformity to the “ideal” or specific needs. In addition, this method makes it possible to rank objects according to the degree of conformity of the synthesized characteristics to specific needs.

An index of the relevance of a social program or social system of support is an integral indicator, which takes into account the different characteristics of a particular social program or system as a whole and demonstrates its degree of relevancies with the needs of the society in support. Five social programs and four indicators of execution were selected for the approbation of the proposed methodology. Then these indicators were standardized; the integral index of relevance was calculated by the formula of a multidimensional average; the higher the index value, the better the program meets the needs of society, and vice versa. The integral estimation was used to rank Ukrainian social programs by the level of relevance and the priority of reforming, and determine the most successful period when the components of social programs of support were optimally correlated and provided the best relevance, in addition, the impact of reforms on their effectiveness was evaluated.

Consequently, the ease of interpretation of the data by the index of relevancy and the speed of working with them when making managerial decisions in the system of social support demonstrate the expediency of using this method for improving the methodology for evaluating the effectiveness of social programs in Ukraine.

## ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.051

**Бодрецький М.В.**

кандидат економічних наук, докторант,  
Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка

### ПРІОРИТЕТНІ ДІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ПІДРОЗДІЛІВ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В КРИЗОВИХ УМОВАХ

*Стаття містить результати дослідження можливості та доцільності планування дій менеджменту та підрозділів банку під час виникнення кризової ситуації. За результатами опитувань встановлено, що за використання попереднього планування загалом можливо сформулювати перелік доцільних дій для основних ланок управління банківської установи та її підрозділів. До нових методів (прийомів) антикризового управління можливо віднести стрес-тестування, яке може допомогти у підвищенні якості антикризового управління банківськими установами України.*

**Ключові слова:** антикризові заходи, антикризові дії, банк, управління установою, менеджмент банку.

*Статья содержит результаты исследования возможности и целесообразности планирования действий менеджмента и подразделений банка при возникновении кризисной ситуации. По результатам опросов установлено, что при использовании предварительного планирования в целом можно сформулировать перечень целесообразных действий для основных управленческих структур банковского учреждения и его подразделений. К новым методам (приемам) антикризисного управления можно отнести стресс-тестирование, которое может помочь в повышении качества антикризисного управления банковскими учреждениями Украины.*

**Ключевые слова:** антикризисные меры, антикризисные действия, банк, управление банковским учреждением, менеджмент банка.

*The article contains the results of a study of the possibility and feasibility of planning the actions of management and bank departments in the event of a crisis. According to the results of the polls, it is established that using preliminary planning, in general, it is possible to formulate a list of expedient actions for the main management structures of the banking institution and its subdivisions. The new methods (techniques) of crisis management include stress testing, which can help improve the quality of crisis management of banking institutions in Ukraine.*

**Keywords:** anti-crisis measures, anti-crisis actions, bank, management of a banking institution, management of a bank.

**Постановка проблеми.** Антикризове управління банківською установою є невизначеним в частині чіткості розподілення обов'язків між ланками керівництва та підрозділами банку, а саме розуміння того, які саме дії повинні проводити ті чи інші підрозділи [1]. На перший погляд, доцільно створити деякі альбоми сценаріїв, щоб діяти за ними в разі виникнення кризового стану. Однак на практиці це зазвичай практично

неможливо. Насамперед неможливість задати чіткі алгоритми пов'язана з різноманітністю криз як явищ (одна не схожа на іншу). Однак і різноманітність самих установ вносить у питання систематизації антикризових дій власний суттєвий вклад. І таке «набігання» одної невизначеності на іншу дає дуже примарні перспективи якісної підготовки до майбутньої кризи. Однак завдання визначення ефективних методів анти-

кризового управління залишається актуальним. І, незважаючи на описані вище труднощі, зазначене завдання вирішують саме шляхом створення антикризових сценаріїв, планів, алгоритмів дій тощо. Особливо важливо, як показало опитування фахівців, визначити план дій на рівні підрозділів банківської установи та окремих ланок управління. Саме це проблемне питання і досліджувалось у процесі проведеної наукової розвідки ефективних методів антикризового управління банківських установ [2].

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

Питання управління організацією в кризових умовах сучасної України досить широко висвітлено в науковій думці. Останні дослідження на цю тему проводили такі науковці, як: О.О. Демьохіна, Ю.В. Дятлова, Н.С. Захаренко, О.О. Карась, В.В. Коваленко, Н.О. Кондратенко, В.А. Кривошликова, С.О. Стародубцев, В.Л. Стоєв та інші.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Натепер невирішеним завданням наукового співтовариства залишається успішне функціонування підприємств та організацій в умовах кризових ситуацій в економіці. Як така проблема вирішується найчастіше інструментами ситуативного менеджменту, однак продовжуються спроби налагодити планомірну підготовку до кризових ситуацій [3; 4]. Аналіз результатів опитування фахівців банківського ринку щодо можливості підготувати банківську установу до проходження через кризовий стан є спробою вирішення цієї проблеми.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є доведення результатів дослідження шляхом опитування фахівців, що працюють у банківській системі України, спрямованого на визначення дієвих заходів антикризового управління банківською установою.

**Виклад основного матеріалу.** Наявність хоча б одного прояву входження у кризовий стан є підставою для негайного реагування. Це найбільш чітка та одностайна думка всіх опитаних фахівців банківського ринку. Залежно від розміру банківської установи та прояву конкретного предиктора першою реакцією може бути позачергове засідання Правління, Комітету з ризиків, Комітету з управління активами та пасивами. У подальшому значною перевагою може бути можливість подальшого узгодженого між структурними підрозділами банку застосування заходів, передбачених раніше підготовленими сценаріями, планами, антикризовою політикою конкретного банку. Однак як за їх наявності так

і в разі їх відсутності в подальшому доцільно діяти відповідно до складеного та узгодженого на вищезгаданому засіданні плану антикризових заходів із зазначенням термінів реалізації таких заходів. І раніше підготовлені сценарії зазвичай стають лише опорними пунктами загальної тактики дій банківської установи, згідно з якою вона здійснюватиме антикризове управління [5].

Координація робіт зі стабілізації ситуації у невеликій банківській установі зазвичай залишається за Правлінням (Головою правління, Радою банку). У крупному банку доцільне створення Комітету з ризиків. Можна доручити координацію антикризових дій банківських підрозділів Комітету з управління активами та пасивами. Можливе формування групи з антикризового управління з кола вищих керівників банку. У разі необхідності формуються групи (робочі групи) з роботи з найбільш великими кредиторами банку (крупними корпоративними клієнтами, банками-кореспондентами тощо) [6].

Як уже зазначалося, банківська установа залежно від її розміру та гостроти кризових проявів може реагувати досить різноманітно. Однак як можливі і доцільні дії різних ланок управління та підрозділів банку можливо сформувати такі планові завдання (алгоритми, сценарії). На рисунку 1 схематично надано перелік антикризових дій Ради банку.

З рисунку 1 видно, що Рада банку як представник власника займає нішу стратегічного впливу на ситуацію. Наступною управлінською ланкою, що забезпечує антикризове управління, є Правління банківської установи. На рисунку 2 схематично надано перелік антикризових дій Правління банку.

Як видно з рисунку 2, Правління банку виступає, з одного боку, як зв'язуюча ланка між Радою банку та безпосередньо банківською установою, з іншого – як вища ланка тактичного керівництва. Правління доносить важливу інформацію до Ради й одночасно приймає участь в безпосередньому управлінні. Наступною можливою управлінською ланкою, що забезпечує антикризове управління, може бути Комітет з управління активами та пасивами банківської установи (як зазначалося раніше, це може бути Комітет із ризиків або інакше названий колегіальний орган). На рисунку 3 схематично надано перелік можливих антикризових дій Комітету з управління активами та пасивами банку.

З рис. 3 видно, що Комітет з управління активами та пасивами (або це може бути інший

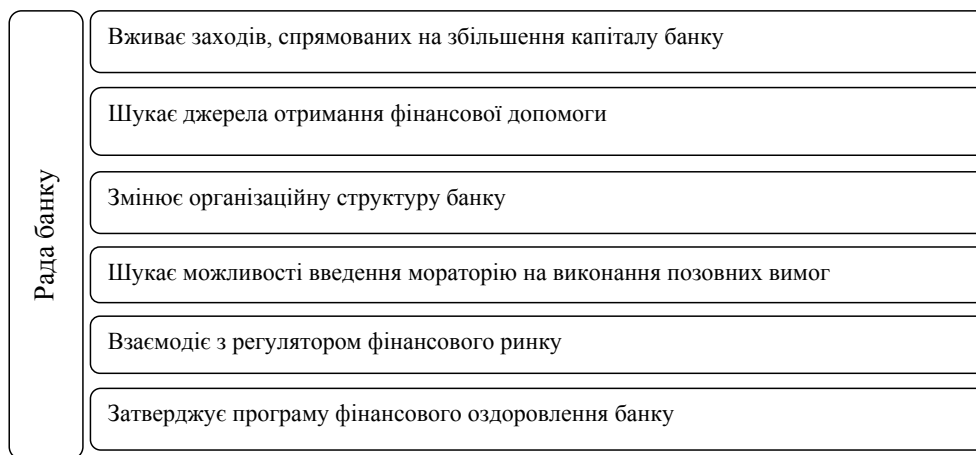


Рис. 1. Антикризові дії Ради банку

Джерело: розробка автора

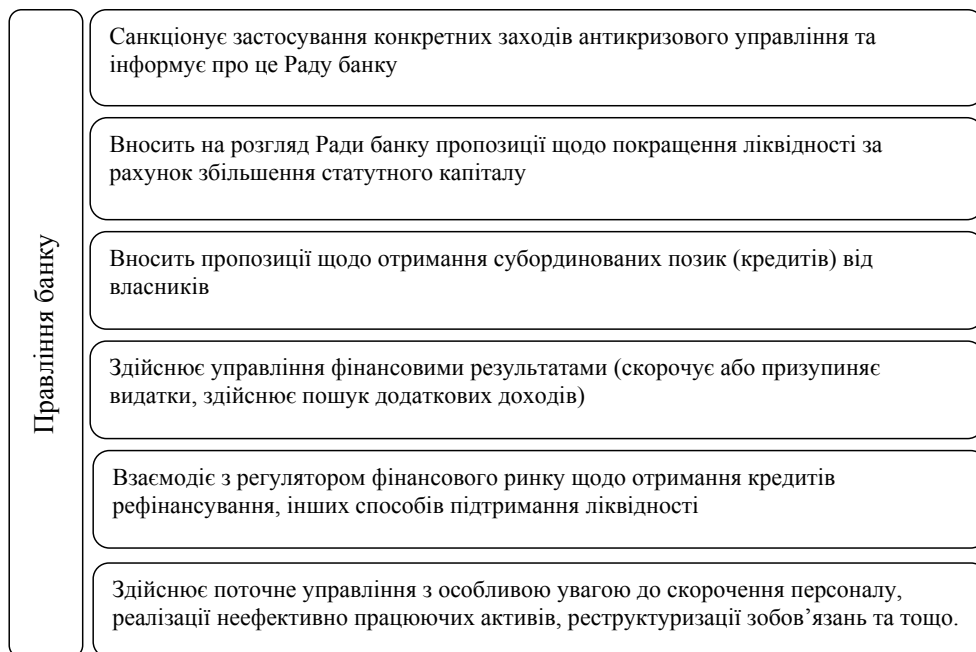


Рис. 2. Антикризові дії Правління банку

Джерело: розробка автора

колегіальний орган, залежності від особливостей конкретної банківської установи) в кризових умовах виступає оперативним штабом, зазвичай проводячи засідання щоденно. Однак такого органу в невеликому банку може й не бути. Його роль може відігравати Правління і навіть Рада банку. Все залежить від особливостей банківської установи.

Можливі і доцільні дії основних підрозділів банку під час здійснення антикризового управління згруповано у таблиці 1.

У таблиці 1 згруповано доцільні дії підрозділів, які відіграють найбільш вагомий роль (за результатами опитування банківських фахівців)

під час антикризових дій банківської установи. Однак є ще підрозділи, які необхідно долучити до антикризових заходів. Так, фінансовий підрозділ (департамент, управління тощо) забезпечує контрольні функції, які посилюються, в частині закладення та здійснення витрат. IT-підрозділ та інші підрозділи повинні докладати всіх зусиль згідно з профільними функціями для забезпечення життєдіяльності банківської установи.

Одним із найважливіших напрямів роботи є здійснення комунікації з клієнтами, підтримання репутації банку, зменшення негативного інформаційного потоку про банківську установу. Під-

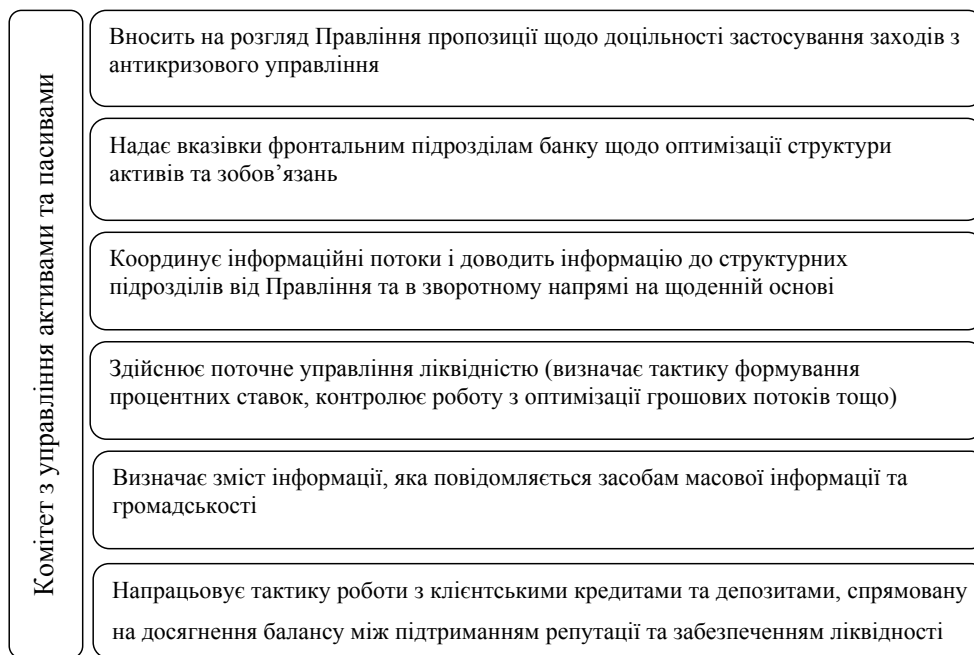


Рис. 3. Антикризові дії Комітету з управління активами та пасивами банку  
Джерело: розробка автора

Таблиця 1

**Дії основних підрозділів банку під час здійснення антикризового управління**

Підрозділ з управління ризиками	Бізнес-підрозділи банку	Казначейство
<p>Готує рекомендації щодо показників ліквідності.</p> <p>Готує рекомендації щодо ризику змін відсоткової ставки.</p> <p>Готує рекомендації щодо збільшення залучення ресурсів.</p> <p>Готує рекомендації щодо згортання певних операцій.</p> <p>Готує пропозиції щодо сек'юритизації активів.</p> <p>Готує рекомендації щодо обмеження обсягів активних та пасивних операцій.</p> <p>Готує детальний аналіз структури активів та пасивів в різноманітних розрізах.</p> <p>Проводить стрес-тестування та подає його на розгляд Правлінню та Раді банку.</p> <p>Заздалегідь готує листи, клопотання, обґрунтування та інші супровідні документи, необхідні для отримання стабілізаційних кредитів.</p> <p>Інформує Комітет з управління активами та пасивами про поточну ситуацію (щоденно або щотижнево).</p>	<p>Готують прогнози надходження ресурсів, прогнози відтоку ресурсів та створюють календар платежів (зазвичай на найближчі два-три місяці).</p> <p>Вносять пропозиції щодо можливості реструктуризації зобов'язань Банку з короткострокових у довгострокові та/або субординовані кредити/депозити.</p> <p>Визначають види діяльності, де є можливість заморозити зростання активів, і здійснюють практичні кроки в цьому напрямі.</p> <p>Готують прогнози можливості продажу активів, визначають терміни продажів та суми виручених коштів.</p> <p>Розробляють заходи та практично їх реалізують з роботи з найбільш великими клієнтами та контрагентами з урахуванням завдань, визначених Комітетом з управління активами та пасивами.</p> <p>Вносять пропозиції щодо зміни процентної політики банку.</p> <p>Виконують вказівки Комітету з управління активами та пасивами</p>	<p>Здійснює поточний моніторинг показників ліквідності банку.</p> <p>Забезпечує будь-якими засобами миттєву ліквідність банку, в тому числі шляхом скорочення термінів розміщення активів банку, реалізації боргових зобов'язань, конвертації валютних ресурсів, укладення угод типу SWAP тощо.</p> <p>Вносить пропозиції щодо покращення ліквідності банку за рахунок залучення кредитів (депозитів);</p> <p>Проводить зустрічі з банками-контрагентами з метою отримання фондуювання.</p> <p>Веде перемовини з банками-контрагентами щодо можливого дострокового повернення розміщених кредитів (депозитів).</p> <p>Здійснює залучення потенційних ділових партнерів, які можуть допомогти з реалізацією та (або) сек'юритизацією активів.</p> <p>Заздалегідь проводить роботу із банками-контрагентами та регулятором фінансового ринку щодо відкриття постійно діючих кредитних ліній та укладення договорів про рефінансування;</p> <p>Вносить пропозиції щодо доцільності проведення операцій за ставками, вищими за середньоринкові.</p> <p>Звітує про стан ринку міжбанківських кредитних ресурсів та процентні ставки (зазвичай щоденно).</p>

Джерело: розробка автора

розділ, що відповідає за маркетинг та комунікації, здійснює постійний аналіз повідомлень у мережі Інтернет, телевізійних та друкованих ЗМІ про банк і за можливості вживає відповідних заходів, що спрямовані на відновлення позитивного іміджу та репутації банку. Метою роботи із засобами масової інформації в умовах кризи є:

- протидія поширенню недостовірної або спотвореної інформації, чуток, пліток або підозр, які підривають довіру до банку або шкодять його діловій репутації;
- притягнення до відповідальності розповсюджувачів недостовірної інформації про банк;
- недопущення або стримування відтоку владників;
- залучення якомога більшої кількості нових клієнтів;
- зміцнення позитивної репутації банку на ринку;
- сприяння розвитку банку у частині як територіальної присутності, так і спектру пропонувананих банківських послуг.

Під час опитування фахівців з'ясувався факт того, що введення тимчасової адміністрації є теж механізмом антикризового управління банківською установою. Її введення дає можливість банківській установі отримати тимчасовий захист від кредиторів, залучити до керівництва фахівців досить високої кваліфікації з числа співробітників (тимчасових адміністраторів) Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

До основних функцій тимчасової адміністрації належить:

- реалізація повноважень виконавчих органів банку;
- розроблення заходів із фінансового оздоровлення банку, організація контролю їх виконання;
- вжиття заходів, спрямованих на збереження майна, документації, інформації та будь-якої іншої власності банку;
- вжиття заходів із забезпечення схоронності майна, що не належить банку, однак перебуває в нього у зв'язку зі здійсненням ним професійної діяльності;
- визначення ключових дебіторів і кредиторів банку, а також розмірів їх зобов'язань та вимог до банку, які підлягають першочерговому задоволенню;
- вжиття заходів зі стягнення заборгованості перед банком і виконання ним власних зобов'язань;
- взаємодія з регулятором фінансового ринку.

Одним із сучасних прийомів антикризового управління, на думку банківських фахівців, є стрес-тестування. Стрес-тестування є необхідним етапом планування на випадок надзвичайної ситуації, який дає змогу значно підвищити шанси банку на виживання у разі виникнення кризи. Стрес-тестування має на меті забезпечити ефективну практику оцінки ризиків і визначення готовності банку до подолання ймовірної кризи на фінансовому ринку. Отримані результати стрес-тестування підлягають аналізу з метою застосування профілактичних заходів, спрямованих на усунення виявлених проблемних місць, підвищення оперативності й ефективності всієї системи ризик-менеджменту в разі початку кризи [7–8].

Результати стрес-тестування повинні використовуватися під час прийняття рішень щодо:

- управління ризиком ліквідності;
  - якісної оцінки наслідків екстремальних подій;
  - перевірки припущень, на яких ґрунтуються статистичні моделі;
  - встановлення торгових лімітів;
  - розміщення капіталу між портфелями і напрямами діяльності.
- максимального розміру угоди з одним контрагентом як за кредитними операціями, так і за операціями залучення ресурсів [9–10].

**Висновки.** Проведене опитування фахівців банківського ринку показало, що загалом підготовка до антикризового управління в сучасних банківських установах зводиться до створення попередніх планів (сценаріїв, алгоритмів) дій під час виникнення кризової ситуації. І хоча ефективність такого планування не є однозначно доказаною, такий підхід є найбільш затребуваним і, на думку багатьох фахівців, єдиним із доступних. Під час використання попереднього планування загалом можливо сформулювати перелік доцільних дій для основних ланок управління банківської установи та її підрозділів. До нових методів (приймів) антикризового управління можливо віднести стрес-тестування, яке може допомогти у підвищенні якості антикризового управління банківськими установами України.

#### Бібліографічний список:

1. Дятлова Ю. В. Механізми глобального регулювання фінансової системи / Ю. В. Дятлова // Економіка та підприємництво, 2017, № 4–5 (97–98) С. 78–83.

2. Стародубцев С.О. Актуальні аспекти управління організацією в кризових ситуаціях / С.О. Стародубцев, В.А. Романюк, І.А. Черепньов // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. 2017. № 182. С. 256–265.
3. Захаренко Н.С. Удосконалення підходу до формування системи прогнозування антикризових заходів управління на промислових підприємствах / Захаренко Н.С. // «Молодий вчений». 2017. № 6 (46). С. 434–438.
4. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти: монографія / за ред. В.В. Коваленко. Одеса: ONEU, 2017. 304 с.
5. Стоєв В. Л. Економічна криза та механізм її попередження / В. Л. Стоєв, К. І. Фалько // Економічний вісник запорізької державної інженерної академії. 2017. № 6 (12). С. 28–31.
6. Кривошликова В.А. Механізм попередження фінансової кризи на підприємстві / В.А. Кривошликова // НТКП ВНТУ. Факультет менеджменту та інформаційної безпеки; XLVI Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки. 2017. –URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/2121>
7. Карась О. О. Специфіка системи управління ризиками в банківській сфері / О. О. Карась // Ефективна економіка 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3917>
8. Бодрецький М.В. Проблематика поняття «криза» та його похідних у сучасних наукових дослідженнях / М.В. Бодрецький // Адаптивне управління: теорія і практика. Серія Економіка 2017. № 3 URL: [http://am.eor.by/images/adapt/Vol.4ekon6/17ekon4\\_6bodretskiy.pdf](http://am.eor.by/images/adapt/Vol.4ekon6/17ekon4_6bodretskiy.pdf)
9. Демьохіна О.О. Про посилення антикризового управління на макро- та мікрорівнях / О.О. Демьохіна, О.В. Назаренко, Н.Б. Решетняк // Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти : зб. наук. пр. за матеріалами Міжнар. наук.-практ. конф. «Духовно-моральнісні основи та відповідальність особистості у долі людської цивілізації», 16 листопада 2017 р. / ред. О.Г. Романовського. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. Вип. 48 (52). С. 131–136.
10. Кондратенко Н.О. Сучасні підходи до формування системи антикризового фінансового управління організацією / Н. О. Кондратенко // Наукові записки Національного університету Острозька академія. Серія: Економіка. 2017. № 4. С. 51–54.

### References:

1. Dyatlova Yu.V. Mechanisms of global regulation of the financial system / Yu V. Dyatlova // Economics and business, – 2017, No. 4-5 (97-98) – P. 78-83.
2. Starodubtsev S.O. The Actual Aspects of Organization Management in Crisis Situations / S.O. Starodubtsev, V.A. Romanyuk, I.A. Cherepnev // Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petr Vasilenko. 2017. No. 182. pp. 256–265.
3. Zaharenko N.S. Improvement of the Approach to Creation of the Anti-crisis Management System Forecasting System at Industrial Enterprises / Zakharanko N.S. // The Young Scientist 2017. No. 6 (46) p. 434–438.
4. Risk management system in banks: theoretical and methodological aspects: monograph / ed. V.V. Kovalenko. Odessa: ONEU, 2017, 304 pp.
5. Stoev V. L. Economic crisis and the mechanism of its prevention / V. L. Stoev, K. I. Falco // Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy. 2017. No. 6 (12). P. 28–31.
6. Krivoshlykova VA Mechanism for preventing the financial crisis in the enterprise / VA Kryvoshlykiv // NTKP VNTU. Faculty of Management and Information Security; XLVI Scientific and Technical Conference of the Faculty of Management and Information Security. 2017. [Electronic resource]. Access mode: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/2121>
7. Karas O. Specificity of the Risk Management System in the Banking Sector / O. Karas // Effective Economics 2015. No. 3 Access Mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3917>
8. Bodritsky MV The problem of the concept of "crisis" and its derivatives in modern scientific research / MV Bodrechiy // Adaptive management: theory and practice. The series "Economics" 2017 No. 3 (6). Access mode: [http://am.eor.by/images/adapt/Vol.4ekon6/17ekon4\\_6bodretskiy.pdf](http://am.eor.by/images/adapt/Vol.4ekon6/17ekon4_6bodretskiy.pdf)
9. Demokhin O.O. Strengthening of crisis management at macro and micro levels / O.O. Demokhin, O.V. Nazarenko, N.B. Reshetnyak // Problems and prospects of formation of the national humanitarian and technical elite: Sob. sciences etc. According to the materials of the International science-practice conf. "Spiritual and moral bases and responsibility of personality in the fate of human civilization", November 16, 2017 / ed. O.G. Romanovsky. Kharkiv: NTU KhPI, 2018. Vip. 48 (52). P. 131–136.
10. Kondratenko N.O. Modern approaches to the formation of an anti-crisis financial management system by the organization / N.O. Kondratenko // Scientific notes of the National University of Ostroh Academy. Series: Economics. 2017. No. 4. P. 51–54.



**Bodretskiy M.V.**

Candidate of Economic Sciences, Doctoral Student,  
Taras Shevchenko National University of Kyiv

## **PRIORITY ACTIONS OF MANAGEMENT AND BANK UNITS IN CRISIS**

The article contains the results of a study of the feasibility of planning the actions of management and bank departments in the event of a crisis. Based on the results of the surveys, it is established that when using preliminary planning in general, it is possible to formulate a list of expedient actions for the basic levels of management of a banking institution and its divisions. The new methods (techniques) of crisis management include stress testing, which can help improve the quality of crisis management of banking institutions in Ukraine.

It has been established that the crisis management of a banking institution is uncertain in terms of the clarity of the distribution of responsibilities between levels of management and bank departments, namely, understanding exactly which actions should be carried out by certain departments. At first glance, it is advisable to create some albums of scenarios to act on them in the event of a crisis. However, in practice, it is usually practically impossible. First of all, the inability to specify clear algorithms is associated with a variety of crises, as phenomena (not one is not like the other). However, the diversity of the institutions themselves makes a significant contribution to the issue of systematization of anti-crisis actions. And such an overlap of one uncertainty over another one gives very illusive prospects for qualitative preparation for the upcoming crisis. However, the task of determining effective methods of crisis management remains topical. And, despite the difficulties described above, this task is solved precisely by creating anti-crisis scenarios, plans, algorithms of actions, etc. It is particularly important, according to a survey of specialists, to determine an action plan at the level of the banking institution's units and individual management levels. It was this problem issue that was investigated during the scientific reconnaissance of effective methods of anti-crisis management of banking institutions.

**УДК 336:336.7(477)**

**Коваленко В.В.**

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри банківської справи  
Одеського національного економічного університету

## **РЕГУЛЮВАННЯ ТА НАГЛЯД ЗА КРЕДИТНИМИ УСТАНОВАМИ**

*У статті розглянуто систему регулювання та нагляду за кредитними установами в Україні. Проаналізовано сучасний стан та особливості функціонування кредитних установ. Визначено основні проблеми розвитку системи регулювання та нагляду за кредитними установами та напрями її удосконалення.*

**Ключові слова:** регулювання, нагляд, кредитні установи, фінансові установи, банки, фінансовий ринок, макропруденційна політика.

*В статье рассмотрена система регулирования и надзора за кредитными учреждениями в Украине. Проанализировано современное состояние и особенности функционирования кредитных учреждений. Определены основные проблемы развития системы регулирования и надзора за кредитными учреждениями и направления ее совершенствования.*

**Ключевые слова:** регулирование, надзор, кредитные учреждения, финансовые учреждения, банки, финансовый рынок, макропруденциальная политика.

*The article deals with the system of regulation and supervision of credit institutions in Ukraine. The present state and features of the functioning of credit institutions are analyzed. The main problems of the development of the system of regulation and supervision of credit institutions and directions of its improvement are determined.*

**Keywords:** *regulation, supervision, credit institutions, financial institutions, banks, financial market, macroprudential policy.*

**Постановка проблеми.** Сучасні глобалізаційні процеси впливають на інтернаціоналізацію фінансових ринків, що приводить до розвитку двосторонніх та багатосторонніх зав'язків між національними та іноземними регуляторами з метою створення системи міжнародного співробітництва з попередження та нейтралізації системних ризиків, регулювання сегментів фінансового ринку та інвестиційної діяльності.

За роки незалежності України загалом сформовано інституційні засади функціонування фінансового ринку, однак він певною мірою не відповідає міжнародним стандартам, викликам економіки країни [1, с. 286].

Криза довіри до кредитних установ внаслідок їх нездатності виконувати узяті на себе зобов'язання викликає дезорганізацію грошової сфери і зростання соціальної напруженості. Саме з цієї причини кредитні установи повинні перебувати під пильним наглядом спеціально створених для цього органів державного управління.

Сприйняття кредитної установи як суб'єкта фінансового ринку серед пересічних громадян сьогодні відбувається тільки на рівні банків. Проте є велика когорта небанківських установ, які за функціями та принципами діяльності повинні підлягати регулюванню та нагляду за нормативно-правовими нормами банківського законодавства. Тому сьогодні актуалізується питання удосконалення регулювання та нагляду саме за кредитними установами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження вищезазначеної проблематики зробили О. Барановський, Ю. Гармашова, Л. Жердецька, К. Клименко, Ю. Коваленко, В. Левченко, В. Міщенко, С. Науменкова, Г. Терещенко та багато інших науковців.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість наукових публікацій із питань регулювання та нагляду за небанківськими фінансовими установами, залишається проблема формування рівноважної системи державного регулювання за кредитними установами.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – аналіз чинної системи регулювання та нагляду за кредитними установами та визначення ключових напрямів її реформування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У світовій фінансовій системі ринок небанківських фінансових послуг є одним із найефективніших механізмів залучення, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, значення якого зростає. Як зазначає К. Клименко, «перспективи розвитку цього ринку визначаються ефективністю державної регуляторної політики, функціональністю нормативно-правових актів, спрямованих на створення дієвого механізму державного регулювання та нагляду, зниженням витрат діяльності фінансових установ, спричинених надлишковим і неефективним державним регулюванням, забезпеченням конкуренції на фінансовому ринку, запобіганням діяльності недобросовісних компаній, скоординованістю із сучасними процесами реформування економіки України» [2, с. 99].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», кредитна установа – це фінансова установа, яка відповідно до закону має право за рахунок залучених коштів надавати фінансові кредити на власний ризик [3]. Виходячи із цього визначення, до кредитних установ, окрім банків, слід віднести кредитні спілки, фінансові компанії та ломбарди.

Структура ринку фінансових послуг за суб'єктами подана на рисунку 1. Авторка статті доводить необхідність зміни парадигми регулювання банківського та небанківського кредитного сектору через надання НБУ повноважень із нагляду за кредитними установами.

Основними передумовами реформування системи регулювання та нагляду за кредитними установами є захист інтересів споживачів фінансових послуг, запобігання неплатоспроможності та забезпечення їх фінансової стійкості через застосування відповідних коригувальних заходів шляхом: виявлення підвищених ризиків у діяльності; контролю за пла-

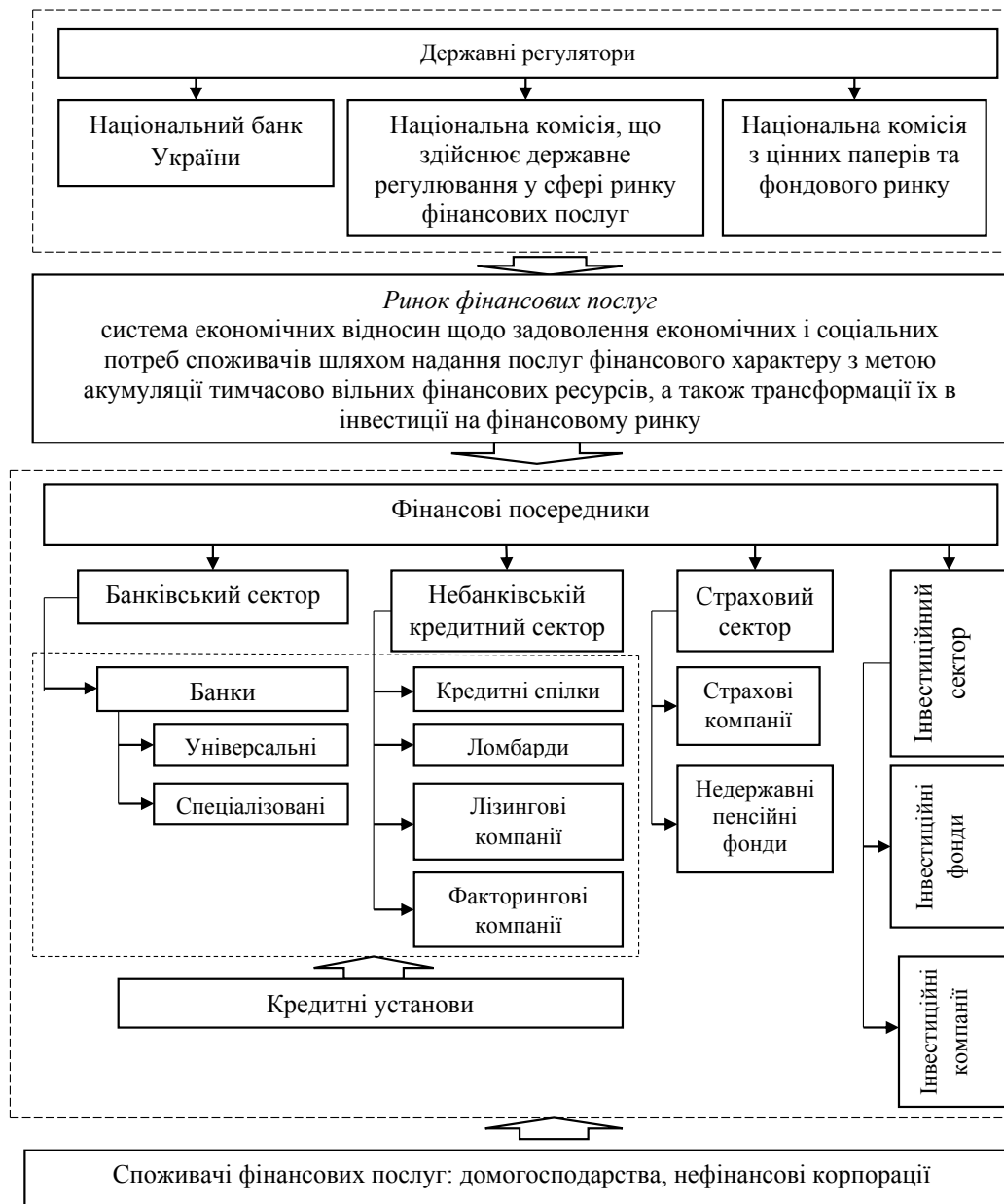


Рис. 1. Структури ринку фінансових послуг за суб'єктами

Джерело: систематизовано автором з використанням джерел [1, с. 288; 4, с. 85–87; 5; 6, с. 146]

тоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю; мінімізації випадків банкрутства та системної кризи; прогнозування майбутніх фінансових результатів на основі звітів поточного періоду. Слід відмітити, що найбільш активна роль на фінансовому ринку серед кредитних установ належить банкам, основні показники діяльності яких наведено у таблиці 1.

Як свідчать дані таблиці 1, у діяльності банків України спостерігається тенденція до виходу із кризового стану. За кількості банків 82 одиниці станом на 01.07.2018 р., яка майже у двічі скоротилася порівняно з 2012 роком, вони вийшли на позитивний фінансовий результат.

Усі аналізовані показники мають тенденцію до зростання. Як негативний момент слід відзначити зростання частки простроченої заборгованості за наданими кредитами. Але цьому є пояснення: наростають темпи заборгованості за кредитами, наданими до 2014 р. в АР Крим та на території Донбасу.

Сьогодні зберігаються необхідні передумови для поступового відновлення банківського сектору та кредитування. Продовження економічного зростання, контрольована інфляція та помірна волатильність обмінного курсу сприяють зростанню попиту населення та бізнесу на банківські послуги.

## Основні показники діяльності банків України за період 2012–2018\* рр.

Показники	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Кількість діючих банків, од.	176	180	163	117	96	82	82
Кредити надані, млрд грн.	815,3	911,4	1006,4	965,1	985,6	1036,7	1077,9
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	8,9	7,7	13,5	22,1	30,5	54,4	55,68
Вкладення в цінні папери, млрд грн.	96,3	138,3	168,9	198,8	332,3	425,8	465,9
Резерви за активними операціями банків, млрд грн.	141,3	131,3	204,9	321,3	484,4	511,1	566,2
Зобов'язання банків, млрд грн.	957,9	1085,5	1168,8	1150,7	1132,5	1172,7	1169,5
з них:							
Кошти суб'єктів господарювання, млрд грн.	202,6	234,9	261,4	317,6	369,9	403,9	397,8
Кошти фізичних осіб, млрд грн.	364,0	433,7	416,4	389,1	437,2	478,1	490,6
Результат діяльності, млрд грн.	4,9	1,4	-53,0	-66,6	-159,4	-25,9	9,8

2018\* – станом на 01.07.2018 р.

Джерело: складено автором за матеріалами [7]

## Основні показники діяльності небанківських кредитних установ за період 2012–2018\* рр.

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Кредитні спілки						
Кількість кредитних спілок, од.	624	589	589	462	378	372
Кількість членів КС, тис. осіб	981	911	752	643	564,1	498,2
Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках, тис. осіб	40,3	35,8	26,8	41,1	21,7	21,1
Кількість членів КС, які мають діючі кредитні договори, тис. осіб	233,6	214,5	169,9	148,6	134,3	127,8
Загальні активи, млн. грн.	2 599	2 598	2 193	2 033	2169,8	2 304,3
Фінансові компанії та лізингодавці						
Кількість зареєстрованих фінансових компаній, од.	377	415	571	650	677	878
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів, млн грн.	44620	51152	58282	110420	269416	12581
Надання порук (поручительств), млн грн.	2556	52,0	88,3	524	5455	3497
Вартість укладених договорів фінансового лізингу фінансовими компаніями, млн грн.	211,2	257,4	20,2	67,3	153,4	19,5
Факторинг, млн грн.	10040	23526	16556	16876	31363	14014
Активи фінансових компаній, млн. грн.	39781	51265	64960	67704	107534	103149
Ломбарди						
Кількість ломбардів, од.	479	477	482	456	415	390
Сума наданих фінансових кредитів під заставу (млн грн.)	8368	8411	12460	16718	16389	8224
Сума погашених фінансових кредитів (млн грн.)	8348	8202	12155	16415	16396	7974
Активи по балансу (млн грн.)	1519	1710	2219	3318	3764	3 911

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [9]

В Україні встановлена банкоцентрична модель, що визначається найбільшою питомою вагою активних операцій банків на фінансовому ринку, довгостроковим кредитуванням банківськими структурами та пріоритетністю розвитку банків як фінансових посередників. Загальна характеристика діяльності небанківських фінансових установ подана у таблиці 2.

Регулювання кредитних установ, окрім банків, сьогодні знаходиться під юрисдикцією Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринку фінансових послуг. Законодавчі та нормативні акти, що регулюють їхню діяльність, окрім Законів України «Про споживче кредитування» та «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів,

Таблиця 3

## Законодавство, що регулює діяльність кредитних установ

№ пор.	Нормативно правовий акт	Вихідні дані
1.	Закон України «Про споживче кредитування»	№ 1734-VIII від 15.11.2016 <a href="http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1734-19">http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1734-19</a>
2.	Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності»	№ 222-VIII від 02.03.2015 <a href="http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19">http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19</a>
3.	Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення»	№ 1702 від 14.10.2014 <a href="http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18/page">http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18/page</a>
4.	Закон України «Про адміністративні послуги»	№ 5203-VI від 06.09.2012 <a href="http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5203-17/page">http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5203-17/page</a>
5.	Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»	№ 877-V від 05.04.2007 <a href="http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/877-16">http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/877-16</a>
6.	Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»	№ 2664-III від 12.07.2001 <a href="http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14">http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14</a>
7.	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності»	№ 419 від 28.02.2000 <a href="http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF">http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/419-2000-%D0%BF</a>
8.	Закон України «Про захист прав споживачів»	№ 1023-XII від 12.05.1991 <a href="http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1023-12">http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1023-12</a>

Джерело: складено автором

Таблиця 4

## Інституційні моделі регулювання фінансового ринку та нагляду за ним для реалізації макропруденційної політики

Модель	Переваги та недоліки
Модель 1. Статус «макропруденційного агента» закріплено за центральним банком, правління якого наділено повноваженнями приймати рішення з макропруденційних питань (Чехія).	Не потребує реорганізації структур регулювання фінансового сектору та нагляду за ним. Є успішним доповненням функцій центрального банку, в якому зосереджено мікропруденційний нагляд за фінансовим сектором загалом.
Модель 2. Статус «макропруденційного агента» закріплено за спеціальним комітетом, який входить до складу центрального банку (Великобританія).	Виключає ризик дублювання мандатів для структур, які приймають рішення щодо макропруденційної політики, а також передбачає участь окремих наглядових органів і зовнішніх експертів у прийнятті рішень комітетом. Сприяє підвищенню рівня прозорості макропруденційної політики.
Модель 3. Статус «макропруденційного агента» закріплено за комітетом, який знаходиться за межами центрального банку, а центральний банк співробітничав з макропруденційним комітетом (Австралія, Франція, США).	Посилює роль міністерства фінансів, що може бути корисним за необхідності внесення змін у законодавство з метою розширення набору макропруденційних інструментів. Однак це містить також ризики проциклічності та неоперативності, а також може спровокувати втрату незалежності установ, які беруть участь у розробленні та реалізації макропруденційної політики (центрального банку та інших органів регулювання фінансового сектору та нагляду за ним).
Модель 4. (Перехідна). Статус «макропруденційного агента» чітко не визначено. Зазвичай його функції виконує міністерство фінансів, яке з окремих питань взаємодіє з центральним банком (країни, що розвиваються).	Міністерство фінансів зосереджує свою увагу на управлінні дефіцитом бюджету і державним боргом. Рівень координації бюджетної та монетарної політики низький. Висока ймовірність виникнення системних ризиків, банківських та валютних криз.

Джерело: [9; 10]

одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення», взагалі не збалансовані з банківським законодавством (табл. 3).

У таких умовах необхідне створення єдиного правового поля регулювання та нагляду за кредитними установами. Для вирішення поставленого завдання доцільною є подальша реаліза-

ція концепції макропруденційного регулювання та нагляду в Україні.

Аналіз світової практики дав можливість виокремлення чотирьох моделей інституційного механізму регулювання фінансового ринку та нагляду за ним, які характеризують умови реалізації макропруденційної політики (табл. 4).

Проведений аналіз засвідчив, що інституційний механізм регулювання фінансового ринку та нагляду за ним, що здійснюється відповідно до другої моделі та запроваджений у Великобританії, дає змогу забезпечити разом з іншими перевагами реалізацію головної умови, а саме розроблення та реалізацію монетарної та макропруденційної політики, а також мікропруденційного регулювання та нагляду «під одним дахом». Саме у Великобританії процес регулювання фінансового ринку характеризується високим рівнем прозорості та має неформальний характер завдяки створенню ефективної системи постійної взаємодії регуляторів з представниками ринку та запровадженню персонального підходу до діяльності кожної кредитної установи [10, с. 95].

В Україні для реалізації макропруденційної політики при НБУ створено Раду з фінансової стабільності, до складу якої входять представники НБУ, Мінфіну, НКЦПФР, Нацкомфінпослуг і ФГВФО. Ключовими завданнями Ради є: обмін

даними, виявлення та моніторинг системних ризиків; рекомендації для усунення або зменшення впливу системних ризиків; узгодження упереджувальних заходів та заходів швидкого реагування в умовах нестабільності або фінансової кризи; узгодження системи внутрішніх і зовнішніх комунікацій під час виникнення кризових ситуацій у фінансовому секторі. Але всі рішення Ради мають рекомендаційний характер. При цьому НКЦПФР та Нацкомфінпослуг, попри зацікавленість у збереженні фінансової стабільності та певні повноваження, не мають юридично закріпленого мандата на забезпечення фінансової стабільності. Отже, формально їхній вплив на фінансову стабільність обмежено участю в Раді з фінансової стабільності.

Автор статті у науковій праці [1] доводить необхідність запровадження в Україні моделі регулювання та нагляду за кредитними установами на основі «двох вершин» (рис. 2).

Для реалізації цієї моделі необхідне прийняття Закону України «Про консолідацію на-

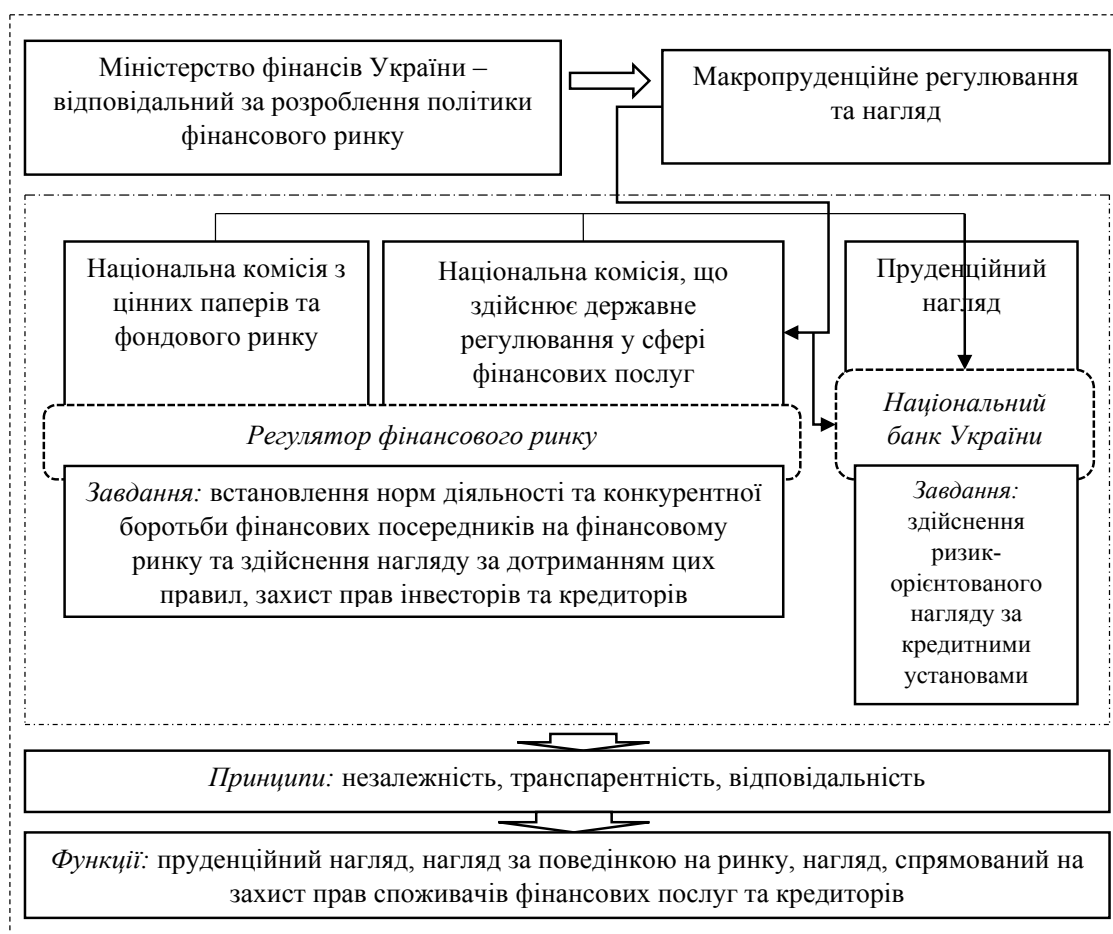


Рис. 2. Інфраструктура регулювання та нагляду за кредитними установами на основі моделі «двох вершин»

Джерело: розробка автора

гляду у фінансовому секторі та перерозподіл функцій Нацкомфінпослуг». Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг було зареєстровано 20.07.2015 р. за № 2413 а, але поки що він не прийнятий Верховною Радою України. Згідно із законопроектом, нагляд та регулювання ринку страхових, лізингових та факторінгових компаній, кредитних спілок, бюро кредитних історій, ломбардів та інших фінансових компаній перейде до НБУ. До НКЦПФР перейде регулювання недержавних пенсійних фондів та фондів фінансування будівництва і фондів операцій із нерухомістю.

Такий розподіл сприятиме більшій прозорості державного регулювання фінансового ринку та оптимізації регуляторного впливу на його учасників. Регулювання наблизиться до стандартів, що діють у банківському секторі, з урахуванням найкращих міжнародних практик.

**Висновки.** Необхідна зміна моделі регулювання та нагляду за кредитними установами сприяє посиленню ролі та значення інформації зовнішніх аудиторів; взаємодії органів регулювання в питаннях розроблення дієвої стратегії, політики та інформаційного обміну для забезпечення виконання своїх функцій; побудові внутрішніх систем управління та ризик-менеджменту, взаємовідносин і відносин з органами регулювання та нагляду; інформаційній відкритості і прозорості політики діяльності кредитних установ.

Перехід регулювання кредитних небанківських установ до Національного банку України дасть змогу: скоротити кількість органів державного нагляду за ринком небанківських фінансових послуг; очистити ринок від недобросовісних гравців; запровадити однакові прозорі правила гри; стимулювати інтенсивний розвиток цього ринку; збільшити інвестиційну привабливість кредитних небанківських установ; знизити вартість надання фінансових послуг споживачам; збільшити захищеність користувачів фінансових послуг.

#### Бібліографічний список:

1. Коваленко В.В. Фінансовий ринок України: сутнісний та функціональний аспекти. Економічний форум. 2017. № 2. С. 286–295.
2. Клименко К.В., Колосов І.П. Напрями реформування державного регулювання ринку небанківських фінансових послуг в Україні. На-

- укові праці НДФІ. 2017. № 2 (79). С. 97–117.
3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг закон України, прийнятий Верховною Радою України від 12.07.2001 № 2664-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. (дата звернення 22.09.2018).
4. Школьник І.О., Семенов А.Ю. Взаємодія інститутів фінансового посередництва з реальним сектором економіки. Фінанси України. 2011. № 1. С. 83–93.
5. Левченко В.П. Ринок небанківських фінансових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль : Осадца Ю.В., 2017. 430 с.
6. Коваленко В.В. Оцінювання надійності функціонування банківських та небанківських фінансових установ. Інфраструктура ринку. 2017. Вип. 8. С. 145–152.
7. Основні показники діяльності банків України URL: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593). (дата звернення 24.09.2018).
8. Огляд ринків URL: <http://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html>. (дата звернення 24.09.2018).
10. Науменкова С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ. Фінанси України. 2009. № 12. С. 20–27.
11. Міщенко В.І., Холодилова А.О. Інституційні засади макропруденційного регулювання фінансового сектору Великобританії та нагляду за ним. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Вип. 18. Ч. 2. С. 95–99.

#### References:

1. Kovalenko, V. V. (2017), *Finansovyi rynek Ukrainy: sutnisnyi ta funktsionalnyi aspekty* [Financial market of Ukraine: essential and functional aspects], *Economic forum*, no.2, pp. 286–295.
2. Klymenko, K.V. and Kolosov, I.P. (2017), *Napriamy reformuvannia derzhavnoho rehuliuвання rynku nebankivskykh finansovykh posluh v Ukraini* [Areas of reform of the state regulation of the non-bank financial services market in Ukraine], *Scientific works of NDFI*, no. 2 (79), pp. 97–117.
3. Official site of Verkhovna Rada of Ukraine (2001), “Financial services and State regulation of financial services markets act of Ukraine”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. (Accessed 22 September 2018).
4. Shkolnyk, I.O. and Semenov, A.Yu. (2011), *Vzaiemodiia instytutiv finansovoho poserednytstva z realnym sektorom ekonomiky* [Interaction of financial intermediation institutions with the real sector of the economy], *Finance of Ukraine* no. 1, pp. 83 – 93.

5. Levchenko, V. P. (2017) Rynok nebankivskykh finansovykh posluh Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka [Market of non-bank financial services of Ukraine: theory, methodology, practice], Ternopil, Osadtsa Yu.V., Ukraine.
6. Kovalenko, V.V. (2017), Otsiniuvannia nadiinosti funktsionuvannia bankivskykh ta nebankivskykh finansovykh ustanov [Estimation of reliability of functioning of banking and non-bank financial institutions]. Market infrastructure, Vol. 8., pp. 145–152.
7. Official site of National Bank of Ukraine (2018), “Main indicators of activity of Ukrainian banks”, available at: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).(Accessed 24 September 2018).
8. Official site of National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets (2018), “Market overview”, available at: <http://nfp.gov.ua/content/oglyad-rinkiv.html>. (Accessed 24 September 2018).
10. Naumenkova, S.V. (2009), Zarubizhnyi dosvid orhanizatsii system rehuliuвання y nahliadu za diialnistiu finansovykh ustanov [Foreign experience in the organization of systems for regulating and supervising the activities of financial institutions], Finance of Ukraine, no. 12, pp. 20–27.
11. Mishchenko, V.I. and Kholodylova, A.O. (2018), Instytutsiini zasady makroprudentsiinoho rehuliuвання finansovoho sektoru Velykobrytanii ta nahliadu za nym [Institutional Principles of Macroprudential Regulation and Supervision of the UK Financial Sector], Scientific herald of Uzhgorod National University, Vol. 18, P. 2, pp. 95–99.

***Kovalenko V.V.***

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Professor at Department of Banking,  
Odessa National Economic University

## REGULATION AND SUPERVISION OF CREDIT INSTITUTIONS

The article carries out the comparative analysis of the modern system of regulation and supervision of credit institutions in Ukraine. The aim of the paper is to analyse the current system of regulation and supervision of credit institutions and identify key areas for its reform.

The structure of the domestic financial market by the subjects is determined: state regulators, financial intermediaries (banking sector, non-bank credit sector, insurance sector, investment sector).

The author of the article proves the necessity of changing the paradigm of regulation of the banking and non-bank credit sector through the provision of NBU powers to oversee credit institutions.

The factors that affect the level for reforming the regulatory and supervisory system of credit institutions are determined. The author of the article referred to them: the protection of the interests of financial services consumers; the prevention of insolvency and ensuring their financial sustainability through the application of appropriate corrective measures by: identifying the increased risks in the activity; control over solvency, liquidity, and profitability; minimizing bankruptcy and systemic crises; forecasting of future financial results based on reports of the current period.

It is concluded that the main directions for reforming the system of regulation and supervision of credit institutions should be the introduction of the macroprudential policy.

The author of the article concludes that the transition of regulation of non-bank credit institutions to the National Bank of Ukraine will allow: reducing the number of state supervision bodies in the market for non-bank financial services; clearing the market from unscrupulous players; introducing the same clear rules of the game; stimulating the intensive development of this market; increasing the investment attractiveness of non-bank credit institutions; reducing the cost of providing financial services to consumers; increasing the security of users of financial services.



УДК 336:378

**Коваль В.В.**

доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри прикладної економіки  
Одеського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Слободянюк О.В.**

доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування  
Одеського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Яровой М.Ю.**

Одеський торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету

## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ АВТОНОМІЇ**

*Розкрито джерела фінансового забезпечення та умови автономії у діяльності закладів вищої освіти. Висвітлюються засади та вплив фінансово-господарської автономії на діяльність закладів вищої освіти як основного чинника їх економічного зростання в умовах обмеження бюджетного фінансування. Проведено аналіз стану розвитку та фінансового забезпечення закладів вищої освіти.*

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, бюджетне фінансування, заклади вищої освіти, фінансово-господарська автономія.

*Раскрыты источники финансового обеспечения и условия автономии в деятельности заведений высшего образования. Освещаются принципы и роль финансово-хозяйственной автономии в деятельности заведений высшего образования как основного фактора их экономического роста в условиях ограничения бюджетного финансирования. Проведен анализ состояния развития и финансового обеспечения заведений высшего образования.*

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, бюджетное финансирование, заведения высшего образования, финансово-хозяйственная автономия.

*The sources of the financial providing and condition of autonomy are exposed in activity of establishments of higher education. Principles and role of financially-economic autonomy are illuminated in activity of establishments of higher education as a basic factor of their economy growing in the conditions of limitation of the budgetary financing. The analysis of development and financial providing of establishments of higher education status is conducted.*

**Keywords:** financial providing, budgetary financing, establishments of higher education, financially-economic autonomy.

**Постановка проблеми.** Фінансове забезпечення закладів вищої освіти є ключовою інвестицією держави в інтелектуальний і соціальний капітал, який в умовах посилення конкуренції у сфері інноваційних розробок набуває значної ваги, в тому числі у необхідності підвищення продуктивності праці. Поступовий перехід до моделі функціонування освітньої системи на

засадах відповідності потребам ринку праці зумовив зміну фінансування освітніх закладів із розширенням їхньої господарської та фінансової самостійності.

Трансформація системи фінансового забезпечення закладів вищої освіти в напрямі розширення фінансово-господарської автономії супроводжується процесами реформування

структури державних видатків через адресне фінансування та перехід на фінансування закладів I–II рівня акредитації з місцевих бюджетів. У таких умовах постає завдання розвитку механізмів фінансового забезпечення закладів вищої освіти як ключового напрямку підтримки кадрового (інтелектуального) та економічного складників національної безпеки України через активізацію міграції населення, демографічні зміни, безробіття тощо.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичними основами дослідження фінансового забезпечення закладів вищої освіти є праці таких дослідників, як С. Сисоєва [4], В. Кремень, С. Ніколаєнко [8] тощо. Основні аспекти визначення проблем забезпечення фінансово-господарської автономії освітніх установ досліджено в наукових працях таких учених, як Т. Естрман, Е. Прувот [12], освіти як складника інноваційного розвитку – Г. Іцковіц [2], М. Портер [3], М. Ліндерберг [9], Б. Люндвалл [10] та інші

З огляду на результати досліджень відзначених вище авторів, варто зауважити, що потребує подальшого аналізу питання розвитку системи фінансового забезпечення закладів вищої освіти в напрямі розширення фінансово-господарської автономії з визначенням потенційного обсягу асигнувань на освіту залежно від потреб і місткості ринку праці регіону.

**Формулювання цілей дослідження.** Метою статті є дослідження фінансового забезпечення закладів вищої освіти в умовах переходу до фінансово-господарської автономії.

### Виклад основного матеріалу дослідження.

Система освіти як соціальний інститут реалізується на рівні державної освітньої політики та взаємопов'язана із соціально-трудовами та фінансовими ресурсами. Безсумнівно, зміни в

бюджетній системі та реформуванні освітньої системи вимагають перегляду підходів до фінансового забезпечення закладів вищої освіти як одного з основних напрямів впливу на її якісне функціонування.

У сучасних умовах міжнародної конкуренції за здобувачів освіти, в т.ч. і сусідніми країнами, вітчизняні заклади вищої освіти мають бути ключовим складником економічних, політичних і соціальних реформ у напрямі розширення їх автономії, особливо у міру зниження кількості університетів і здобувачів для підвищення якості надання освітніх послуг.

Станом на 2017 рік в Україні функціонувало 289 державних, комунальних та приватних закладів вищої освіти III–IV рівнів акредитації.

Фінансування закладів вищої освіти відбувається за рахунок державного фінансування, яке у 2017 році становило 1,3% від ВВП, цей показник дещо нижчий від витрат на вищу освіту як частки ВВП в окремих країнах світу, які інвестували від 1,1% до 1,3% (Україна, Словенія, Чеська Республіка, Латвія та ін.), від 1,3% до 1,7% (Бельгія, Туреччина, Австрія), від 1,7% до 2,5% (США, Канада, Великобританія, Південна Корея) [6].

Варто відзначити, що в структурі видатки зведеного бюджету України на фінансування закладів освіти переважають поточні видатки, які в середньому становлять 90–95%, водночас в країнах Європейського Союзу, США та Туреччині поточні видатки становлять 80–85%. Важливість збільшення капітальних видатків продиктована зношеністю інфраструктури закладів вищої освіти, яка потребує оновлення і розвитку навчально-дослідницьких центрів, техніки (обладнання) та будівель.

В умовах динамічних змін на ринку праці постає потреба в удосконаленні моделі дер-

Таблиця 1

### Динаміка кількості закладів та здобувачів вищої освіти

Роки	Кількість ВНЗ, од		Кількість студентів у ВНЗ, тис. осіб	
	I–II рівнів акредитації	III–IV рівнів акредитації	I–II рівнів акредитації	III–IV рівнів акредитації
1990/91	742	149	757	881,3
1999/00	658	313	503,7	1285,4
2000/01	664	315	528	1402,9
2005/06	606	345	505,3	2203,8
2010/11	505	349	361,5	2129,8
2014/15	387	277	251,3	1438
2015/16	371	288	230,1	1375,2
2016/17	370	287	217,3	1369,4
2017/18	372	289	208,6	1330,0

Джерело: складено за даними [1]

Таблиця 2

## Видатки зведеного бюджету на фінансування закладів вищої освіти

Роки	Загальні видатки Зведеного бюджету, млн. грн.	Видатки у % до		Видатки на окремі підгалузі у % до видатків на галузь
		Загальних видатків	ВВП	
2000	2 285,5	4,7	1,3	32,3
2005	7 934,1	5,7	1,8	29,6
2010	24 998,4	6,6	2,3	31,3
2015	30 981,8	4,6	1,6	27,1
2016	35 233,6	4,2	1,5	27,2
2017	38 681,1	3,7	1,3	21,8

Джерело: складено за даними [1]

жавного фінансування закладів вищої освіти. Міжнародна практика засвідчує дві основні моделі державного фінансування закладів вищої освіти, що включають: 1) виділення бюджетних коштів навчальним закладам на основі встановлених нормативів; 2) виділення бюджетних коштів навчальним закладам на основі попиту відповідної освітньої послуги.

У сучасних умовах склалася модель державного і недержавного фінансування закладів вищої освіти. До державного переважно належить нормативне та грантове фінансування за рахунок держави, проте для оптимального залучення фінансових ресурсів набуває актуальності можливість залучення ресурсів із позадержавного сектору [11].

До позадержавного сектору належить приватний сектор та інститути громадянського суспільства (громадські організації, профспілки, об'єднання громадян), що фінансують заклади освіти. Базовими джерелами в Україні, з яких фінансуються заклади вищої освіти, є Державний бюджет та місцеві бюджети, недержавний сектор, представлений приватними підприємствами та домогосподарствами. За останні роки питома вага здобувачів вищої освіти (%), які навчаються за рахунок коштів позадержавного сектору, зросла й у 2017 році становила 50,8% (рис. 1).

Традиційно частка витрат домогосподарств у вищій освіті коливається на рівні 40%, проте в структурі частка видатків не зростала значно порівняно з бюджетними видатками, оскільки відбувалося скорочення протягом 2014–2017 років майже на 9% кількості здобувачів вищої освіти за цей період у закладах вищої освіти I–IV рівнів акредитації.

Приватні інвестиції переважають державні інвестиції від ВВП у підготовку здобувачів вищої освіти лише у декількох країнах світу, і в 2014 вони становили: у США – 1,7% приват-

них проти 0,9% державних інвестицій, у Канаді – 1,3% приватних проти 1,3% державних інвестицій, у Великобританії – 1,3% приватних проти 0,6% державних інвестицій, у Південній Кореї – 1,2% приватних проти 1% державних інвестицій [6].

Залучення суб'єктів позадержавного сектору до реалізації державної політики в галузі освіти є результатом природної еволюції ринкового простору, в якому можуть діяти різні його учасники, та критичне значення їх взаємодії має колаборація трьох основних інституціональних секторів – освіти (науки), бізнесу й держави [5]. Підтримка сучасних теорій розвитку закладів освіти на взаємодії трьох інституціональних секторів знаходить часткове відображення в законодавчому полі діяльності і вітчизняних підприємств, а саме прийнятті Закону України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 року № 2404-VI, проте, згідно з дослідженнями Генрі Іцковіца, такий формат відносин уже недостатній і потребує зближення й попарної взаємодії науки, бізнесу й держави одночасно (потрійна спіраль) [2]. Сфери кооперації, де функції цих секторів стають взаємозамінними (рис. 1.2), продукують виникнення інтегрального ефекту колаборації та синергії конкурентних переваг, що знаходить своє підтвердження в теорії М. Портера [3].

Модель міжгалузевих взаємозв'язків в економічних системах теорії Г. Іцковіца базується на концепції взаємодії між технологічним прогресом і ринком, зумовленої ефективністю інституціональної структури із впливом на економічний розвиток, що відбито в еволюційній теорії й теорії політичної економії відповідно та відповідає моделі «подвійної спіралі», оскільки зв'язки між бізнесом і освітою (наукою) неповноцінні. Траєкторія інноваційного розвитку країни загалом забезпечується інтеграцією зазначених елементів в «потрійній спіралі». Тео-

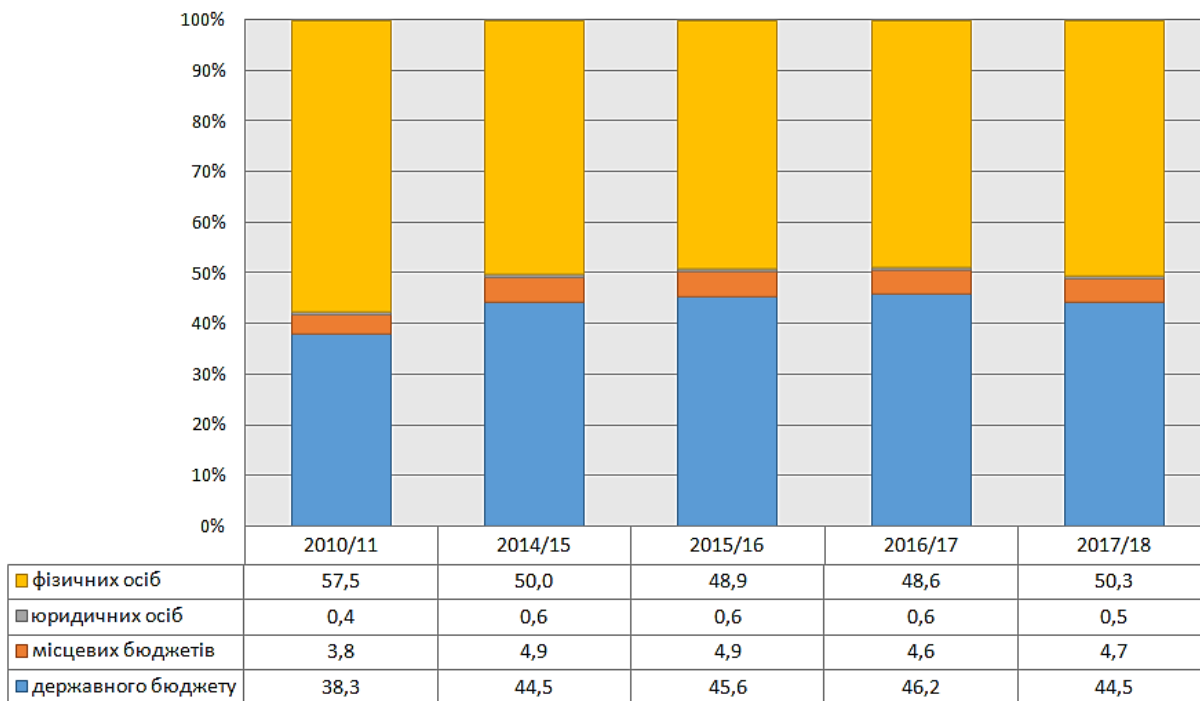


Рис. 1. Питома вага здобувачів вищої освіти (%), які навчаються за рахунок коштів державного та позадержавного сектору

Джерело: складено за даними [1]

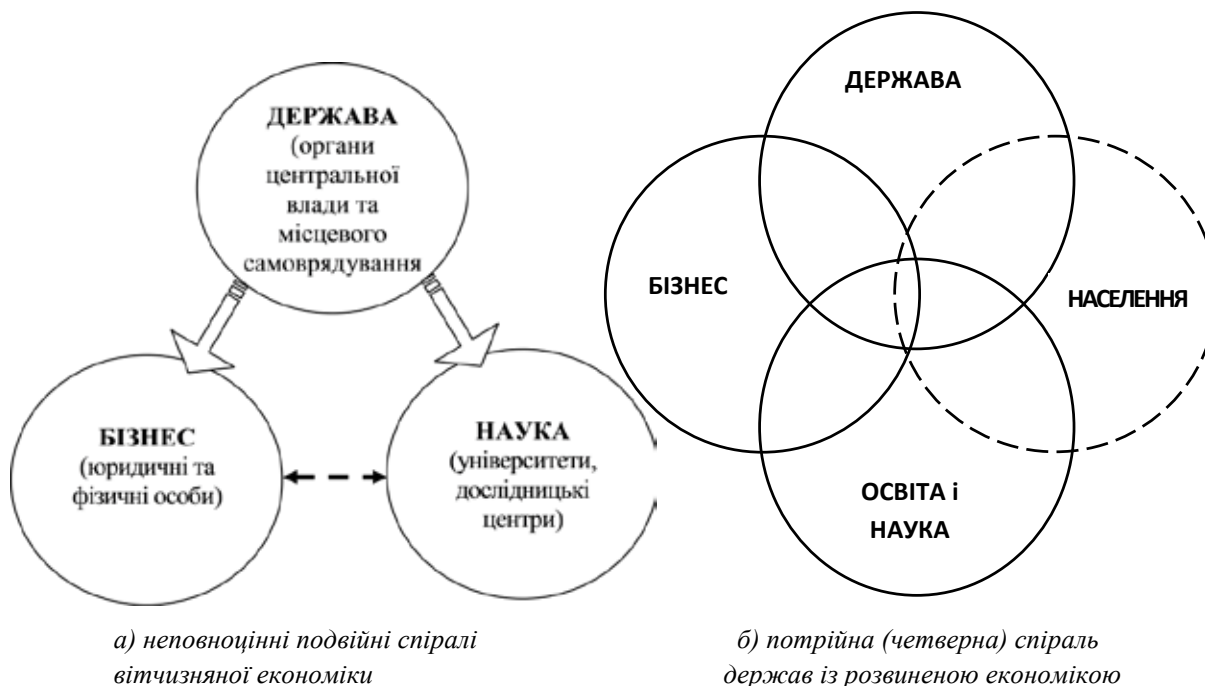


Рис. 2. Міжгалузеві взаємозв'язки в економічних системах

рія потрібної спіралі відповідає інституційному підходу, що дає змогу враховувати специфіку соціокультурного, геополітичного, ресурсного, нормативно-правового стану економічної системи як моделі стратегічної мережі. Реалізація положень Закону України № 2404-VI, Закону Укра-

їни «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 11.10.2017 № 848-VIII та Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки спрямована на забезпечення системної взаємодії інституціональних секторів із зворотнім зв'язком для нівелювання процесів

домінування держави в господарській діяльності та її методів регулювання різних галузей і сфер у напівринковій економічній системі.

Структурний дисбаланс міжсекторних взаємодій, в тому числі освіти, науки і бізнесу, проявляється ще й у державній підтримці освітніх програм, які не відповідають потребам ринку праці. В таких умовах обмежений (лінійний) характер фінансування закладів вищої освіти не сприяє формуванню конкурентоспроможних фахівців на ринку праці, а розвиток закладів вищої освіти потребує функціонального взаємозв'язку в інтерактивному режимі всіх учасників. З початку XXI століття концепція Г. Іцковіца була переформатована в модель четвертої спіралі, до якої відносять: громадськість [9], користувачів/споживачів [3], що пов'язано з їх критично важливою роллю у створенні й поширенні нових благ і цінностей, за якого досягаються ефекти зворотного зв'язку та синергії.

Основними в теорії синергізму для закладів вищої освіти є:

- 1) узагальнення результатів діяльності;
- 2) зовнішні ефекти (екстерналії);
- 3) трансфер знання й досвіду суміжних галузей;
- 4) загальний імідж.

Важливість відображення закладів вищої освіти в системі «спіралі» визначається якістю підготовки фахівців і можливістю з їх допомогою генерувати інноваційну продукцію, впливати на економічний стан в галузях народного господарства, формувати систему державного управління тощо.

Ключовим базисом в такій моделі потрібної спіралі є соціальне партнерство, яке ґрунтується на відповідальності органів державного і недержавного сектору за досягнення соціальних цілей в галузі освіти.

Назріла необхідність перебудови наявної системи управління та фінансування закладів вищої освіти для подолання невідповідності ринку праці та підготовки здобувачів вищої освіти через зменшення фінансового забезпечення, низький рівень матеріально-технічного стану та ін. Тому стратегічним завданням державної освітньої політики в Україні став перехід до автономії чи самостійності у фінансово-господарській діяльності закладів вищої освіти в умовах скорочень бюджетних видатків.

Застосування принципу фінансування закладів вищої освіти спрямовано на розвиток автономії та самостійності у розробленні освітніх програм. Автономія закладів вищої освіти зага-

лом сприяє зміцненню громадянського суспільства і розвитку освіти й науки, оскільки зменшується державне регулювання, стимулюється розвиток транспарентності та забезпечення рівності прав і обов'язків із наданням організаційних і фінансових інструментів у господарській діяльності закладів вищої освіти [7–8].

Під фінансовою автономією в освітній діяльності розуміється самостійна та відносна незалежність фінансової діяльності закладів вищої освіти, вищий рівень якої зумовлює вищий рівень академічних свобод у господарській, навчальній та науковій діяльності. Проте рівень досягнення фінансової автономії у закладах вищої освіти залежить від етапів розвитку бюджетної системи, національної економіки та готовності самого закладу вищої освіти до фінансової децентралізації.

Законодавчою базою переходу до фінансової децентралізації закладів вищої освіти слугувало прийняття Закону України «Про вищу освіту» [1], який сприяв можливості самостійно отримувати та розподіляти кошти, в т.ч. і власні надходження. У більшості країн фінансова автономія визначається рівнем покриття державою вартості навчання, незалежністю у встановленні вартості навчання тощо. Тому закладені базиси в модернізації системи вищої освіти зумовили створення механізму фінансування закладів вищої освіти на умовах юридичної (інституційної) спроможності та фінансово-економічної самостійності самоврядування закладів освіти щодо їх права на самостійне використання асигнувань та незалежності у фінансово-господарській діяльності [6].

Незважаючи на ґрунтовні зміни в діяльності закладів вищої освіти із запровадженням інструментів автономії, виявилось, що частина коштів регулюються державою і не відповідає стратегічним цілям, оскільки основними витратами виступають заробітна плата та комунальні послуги, а Державна казначейська служба контролює всі витрати, в тому числі із власних доходів закладів вищої освіти [15].

За результатами оцінки фінансової автономії закладів вищої освіти у світі як складової частини їхньої діяльності Україна посіла 37 місце із 50 країн разом із Болгарією, Сербією, Грецією та ін. [13]. Найбільш високий рівень фінансової автономії закладів вищої освіти в ЄС – у Люксембурзі, Латвії та Великій Британії (90%), основні критерії оцінки фінансової автономії наведені в таблиці 3 [12].

## Основні показники фінансової автономії закладів вищої освіти в ЄС

Показники	Критерії	Показники	Критерії
Тривалість (цикл) державного фінансування	< 1 року	Здатність використовувати власні надходження	Відсутня
	1 рік		З дозволу органів влади
	> 1 року		Інші обмеження
Тип державного фінансування	Бюджет	Здатність володіти будівлями	Повне володіння
	Грант		Можливість реалізувати
Здатність брати позики	Без обмежень	Плата за навчання для вітчизняних/іноземних студентів на відповідних освітніх рівнях	З дозволу органів влади
	З дозволу органів влади		Самостійне встановлення
	З дозволу окремих банків		З дозволу органів влади
	Інші обмеження		Граничні межі плати

Джерело: складено за даними [12]

Надання ширшої автономії сприятиме активізації співпраці та державно-приватному партнерству закладів вищої освіти із приватними структурами як безпосередніми замовниками кадрів для майбутнього працевлаштування на їхніх підприємствах. Тому вони зацікавлені в збільшенні інвестицій в заклади вищої освіти через фінансування освітніх послуг для здобувачів вищої освіти, тим самим посилюючи конкурентоспроможність закладів вищої освіти і власних підприємств і товарів (послуг), які вони виробляють (надають).

З іншого боку, можливість закладів інвестувати в акції чи нерухомість забезпечить зростання доходів із формуванням на їх основі сталого фонду (ендаументу) закладу вищої освіти, наприклад, за рахунок пасивних доходів [14]. Саме підтримка таких інструментів державою в умовах скорочення бюджетного фінансування спонукає керівництво закладів вищої освіти реагувати на демографічну кризу чи зменшення платоспроможності здобувачів вищої освіти шляхом фінансового забезпечення соціально незахищених здобувачів вищої освіти.

Одним із напрямів підтримки фінансової автономії є система блокових грантів, на протипагу постатейному розподілу бюджетних видатків на освіту, що означає неповну самостійність у використанні основного фінансування.

Безсумнівно, важливим у побудові фінансової структури закладів вищої освіти має бути контроль їхньої фінансової діяльності з боку громадськості, органів державної та місцевої влади для підтримки відповідного закладу задля досягнення стратегічних цілей його розвитку за рахунок отриманих від різних джерел коштів. Розвиток системи бюджетування сприятиме більш результативному і якіснішому на-

данню освітніх послуг за рахунок додаткових отриманих коштів.

На нашу думку, основними завданнями удосконалення державного регулювання освітньої діяльності в межах фінансової автономії закладів вищої освіти мають бути: розвиток процесу бюджетування та міжбюджетних трансфертів; підтримка системи блокових грантів на протипагу постатейному розподілу бюджетних видатків на освіту; зміна механізму державного ліцензування та акредитації; дозвіл на зміну тарифної сітки заробітної плати; децентралізація менеджменту закладів та освітньої системи; розвиток системи фінансового планування закладів з урахуванням соціально-демографічних показників; зміцнення позицій наглядових рад.

**Висновки.** Базисом у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних закладів вищої освіти в сучасних умовах демографічних процесів та міграції здобувачів до закордонних закладів вищої освіти є розширення автономії, в тому числі і фінансової автономії як пріоритету розвитку вищої освіти. Це підтверджується міжнародною практикою пристосування нових форм та джерел фінансування закладів вищої освіти до нових потреб суспільства та ринку праці.

З урахуванням зменшення державного фінансування закладів вищої освіти фінансова автономія сприятиме розвитку диверсифікації джерел надходжень коштів до закладів вищої освіти. Зазначені напрями залучення коштів використовуватимуться для дефіцитного фінансування напрямів господарської та освітньо-наукової діяльності. Підвищення фінансової автономії закладів вищої освіти сприятиме забезпеченню достатнього рівня фінансової самостійності, щоправда, процеси фінансової децентралізації поки знаходяться на початковому етапі розвитку.

**Бібліографічний список:**

1. Вища освіта в Україні у 2017 році: Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України, 2018. 298 с.
2. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты-предприятия-государство. Инновации в действии. [Пер. с англ. А.Ф. Уваров]. Томск: Издательство ТУСУР, 2010. 238 с.
3. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
4. Сисоєва С. Освітні реформи: освітологічний контекст. Освітологія. 2013. Вип. 2. С. 36–45
5. Смородинская Н.В. Смена парадигмы развития и зарождение сетевой экономики. Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 4. С. 95–115.
6. Expenditure on higher education as a share of GDP (2014). <https://www.statista.com/statistics/707557/higher-education-spending-share-gdp/>
7. Gura O., Komarov A. Direct investment in ukrainian economy and investment attractiveness. Nauka i studia. 2016. № 18 (149). P. 20–26.
8. Kremen, V., Nikolajenko, S. Higher Education in Ukraine. UNESCOCEPES, Bucharest, 2006. ISBN 92-9069-181-6.
9. Lindberg M., Packendorff J. Quadruple Helix as a way to bridge the gender gap in entrepreneurship? A case study of an innovation system project in the Baltic Sea region. Journal of the Knowledge Economy. 2014. Vol 5, No 1. pp. 94–113.
10. Lundvall B-Å. Innovation systems between policy and research. Paper presented at The Innovation Pressure Conference in Tampere, Finland, March 2006.
11. OECD Reviews of Integrity in Education: Ukraine 2017. OECD Publishing. DOI 10.1787/9789264270664-en
12. Pruvot E., Estermann T. University Autonomy in Europe. The Scorecard 2017. European University Association (EUA), 2018, p.76.
13. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2018 <https://universitas21.com>.
14. Закон України «Про вищу освіту». Відомості Верховної Ради України. 2014. № 1556-VII
15. Коваль В.В. Організаційно-методичні засади програмно-цільового методу управління бюджетним процесом на сучасному етапі розбудови України. Вісник ЖДТУ: економічні науки. 2010. № 3 (53) Ч. 1 С. 326–328.

**References:**

1. Vy`shha osvita v Ukrayini u 2017 roci: Staty`sty`chny`j zbirny`k. K.: Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrayiny`, 2018. 298 p.
2. Ickovic G. Trojnaya spiral'. Universitety-predpriyatiya-gosudarstvo. Innovacii v dejstvii. [Per. s angl. A.F. Uvarov]. Tomsk: Izdatel'stvo TUSUR, 2010. 238 p.
3. Porter M. Konkurenciya. M.: Vil'yams, 2005. 608 p.
4. Sysoeva, S. 'Osvitni reformy: Osvitologichnyj kontekst [Educational reforms: educatiological context], Teorija i Praktyka Upravlinnja Sotsial'nymy Systemamy, 2013. vol. 3, pp. 44–69.
5. Смородинская Н.В. Смена парадигмы развития и зарождение сетевой экономики. Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 4. С. 95–115
6. Expenditure on higher education as a share of GDP (2014). <https://www.statista.com/statistics/707557/higher-education-spending-share-gdp/>
7. Gura O., Komarov A. Direct investment in ukrainian economy and investment attractiveness. Nauka i studia. 2016. № 18 (149). P. 20–26.
8. Kremen, V., Nikolajenko, S. Higher Education in Ukraine. UNESCOCEPES, Bucharest, 2006. ISBN 92-9069-181-6.
9. Lindberg M., Packendorff J. Quadruple Helix as a way to bridge the gender gap in entrepreneurship? A case study of an innovation system project in the Baltic Sea region. Journal of the Knowledge Economy. 2014. Vol 5, No 1. pp. 94–113.
10. Lundvall B-Å. Innovation systems between policy and research. Paper presented at The Innovation Pressure Conference in Tampere, Finland, March 2006.
11. OECD Reviews of Integrity in Education: Ukraine 2017. OECD Publishing. DOI 10.1787/9789264270664-en
12. Pruvot E., Estermann T. University Autonomy in Europe. The Scorecard 2017. European University Association (EUA), 2018, p.76.
13. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2018 <https://universitas21.com>.
14. Law of Ukraine "On higher education" (№ 1556- VII, dt. 01.07.2014) // Vedomosti Verxovnoi Radi. 2014.
15. Koval V.V. Organizacijno-metody`chni zasydy` programno-cil`ovogo metodu upravlinnya byudzhetny`m procesom na suchasnomu etapi rozbudovy` Ukrayiny. Visny`k ZhDTU: ekonomichni nauky`. 2010. 3 (53), vol. 1, pp. 326–328.

***Koval V.V.***

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Professor at Department of Applied Economics,  
Odesa Institute of Trade and Economics,  
Kyiv National University of Trade and Economics

***Slobodianiuk O.V.***

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Head of Department of Finance, Banking and Insurance,  
Odesa Institute of Trade and Economics,  
Kyiv National University of Trade and Economics

***Yarovoi M.Yu.***

Odesa Institute of Trade and Economics,  
Kyiv National University of Trade and Economics

## **FINANCIAL SUPPORT OF HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENTS IN THE CONDITIONS OF PASSING TO FINANCIAL AND ECONOMIC AUTONOMY**

Financial support of higher education establishments comes forward as key investments of the state in an intellectual and social capital, which in the conditions of increased competition in the field of innovative developments acquires considerable weight, including in the necessity to increase the labour productivity. The gradual transition to a model of the functioning of the educational system on principles of the needs of the labour market has led to a change in the financing of educational institutions with the expansion of their economic and financial independence.

The aim of the article is research of financial support of higher education establishments in the conditions of passing to the financial and economic autonomy.

International practice certifies two basic models of the state financing of establishments of higher education, which include: allocation of budgetary funds to educational institutions on the basis of established standards; allocation of budgetary funds to educational institutions on the basis of the demand of the corresponding educational service. There is a model of the state and non-state financing of higher education establishments in modern terms.

Application of the principle of financing of higher education establishments is aimed at developing the autonomy and independence in educational program elaboration. The autonomy of establishments of higher education in general case assists the strengthening of civil society and education and scientific development since state regulation is diminishing, the equality of rights and obligations with the provision of organizational and financial instruments in the economic activity of higher education institutions is stimulated.

The basic tasks of improvement of state regulation of educational activity within the limits of financial autonomy of higher education establishments should be: development of process of budgeting and inter-budgetary transfers; support for block grants system as opposed to the distribution of budgetary expenditures on education by items; change of the mechanism of state licensing and accreditation; permission to change wage rate scale; decentralization of institution management and educational system; development of the system of financial planning of establishments taking into account socio-demographic indicators; strengthening of the positions of supervisory boards.



**Марченко К.А.**

магістр  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

## УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

*Комерційні банки є ключовим компонентом для підтримки бізнес-середовища. Саме тому в статті узагальнено підходи до управління доходами комерційного банку задля забезпечення реальних конкурентних переваг установи на ринку банківських послуг. Автором систематизовано основні характеристики процесу управління доходами комерційного банку. У статті запропоновано систему управління доходами комерційного банку та здійснено порівняння підходів до управління доходами банку. Це дало змогу виділити резерви підвищення ефективності діяльності.*

**Ключові слова:** *доходи, управління доходами, система управління, рівень доходності, резерви підвищення ефективності.*

*Коммерческие банки являются ключевым компонентом для поддержки бизнес-среды. Именно поэтому в статье обобщены подходы к управлению доходами коммерческого банка для обеспечения реальных конкурентных преимуществ учреждения на рынке банковских услуг. Автором систематизированы основные характеристики процесса управления доходами коммерческого банка. В статье предложена система управления доходами коммерческого банка и проведено сравнение подходов к управлению доходами банка. Это позволило выделить резервы повышения эффективности деятельности.*

**Ключевые слова:** *доходы, управление доходами, система управления, уровень доходности, резервы повышения эффективности.*

*Commercial banks are a key component for supporting the business environment. That is why the article generalizes approaches to managing the income of a commercial bank in order to ensure the real competitive advantages of an institution in the banking market. The author systematizes the main characteristics of the process of managing the income of a commercial bank. The article proposes a system for managing the income of a commercial bank and compares approaches to managing bank revenues. This made it possible to allocate reserves for improving the efficiency of the activity.*

**Keywords:** *income, income management, management system, level of profitability, reserves of efficiency increase.*

**Постановка проблеми.** Проблеми управління доходною базою комерційного банку України належать до актуальних, оскільки банківські установи характеризуються високим ступенем залежності від макроекономічного розвитку, а їхній прибуток значною мірою визначається ситуацією на фінансовому ринку. Ще однією особливістю є те, що успіх банківських установ також залежить від їхньої здатності передбачати та уникати ризиків, а також можливості покривати втрати, спричинені виникненням ризиків. При цьому комерційні банки є ключовим компонентом, який підтримує бізнес-середовище через послуги та пропоновані продукти, будучи основним кредитором у сучасній економіці. А осно-

вною метою комерційного банку є прибутковість або максимізація прибутку.

Саме тому як у теорії, так і в практиці необхідно приділяти посилену увагу проблемам комплексного управління доходами банку, реалізація заходів якого має забезпечувати ефективне використання всіх наявних ресурсів банку з найменшими витратами для нього. Тому проблематика створення ефективної системи управління доходами, а також визначення дієвих підходів з метою забезпечення реальних конкурентних переваг банку на ринку банківських послуг є досить актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем управління доходами

було присвячено роботи вітчизняних і закордонних учених. Так, О.М. Гуцалюк [1, с. 113] провела детальний аналіз компонентного складу оцінювання фінансового потенціалу та дохідності банківських установ. Н.Г. Метеленко та М.В. Хацер [2, с. 69], наголошують на існуванні кризисних явищ у банківській системі, таких як поява та нарощення банківської паніки, знецінення банківських активів, ресурсне голодування, зменшення обсягів банківського кредитування, натиск на золотовалютні резерви та банкрутство банківських установ. І.В. Ховрак наголошує на необхідності відновлення довіри до вітчизняних банків [3, с. 4], що є необхідною умовою підвищення стійкості та дохідності банківських установ. Усі ці фактори посилюють необхідність пошуку шляхів підвищення дохідності банківської діяльності в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення підходів до управління доходами комерційного банку задля забезпечення реальних конкурентних переваг установи на ринку банківських послуг. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід. У процесі дослідження використовувалися такі загальнонаукові методи і прийоми, як наукова абстракція, аналіз і синтез, методи групування, порівняння та інші.

**Виклад основного матеріалу.** Дохідність банку є показником успішності його роботи й одним із важливих факторів залучення нових акціонерів і зміцнення довіри клієнтів. Комерційні банки є ключовим компонентом, що підтримує бізнес-середовище через послуги та пропоновані продукти, будучи основним кредитором у сучасній економіці. Розглянемо сутність, прояви та особливості процесу управління доходами комерційного банку (табл. 1).

Розглянувши тлумачення вчених щодо управління доходами комерційного банку, можемо дійти висновку, що управління доходами – це процес розроблення й прийняття управлінських рішень на основі планування, аналізу та контролю за доходами банку, що спрямовані на досягнення їх оптимальної структури шляхом виявлення ефективних напрямів розміщення ресурсів банку. При цьому основними напрямками та головною метою управління доходами, виходячи з визначення цього терміна, є їх оптимізація або максимізація (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1, можемо дійти висновку, що напрями управління доходами комерційного банку включають у себе управління та оптимізацію бізнес-процесами. Приділяючи увагу ризикованості, вибір конкретних активних операцій залежить від загальної стратегії банку та його схильності до ризику. Тому буде доцільно виділити підходи управління доходами банку та стратегії на основі аналізу наукових праць вітчизняних учених, що зображені у табл. 2.

Розглянувши підходи до управління доходами банку, які зображені в табл. 2, можемо дійти висновку, що доцільніше використовувати на стадії розвитку агресивний підхід, який забезпечить зростання власного капіталу. Консервативний підхід краще використовувати банку, для якого зміна відсоткових ставок не вплине на результати діяльності. Поміркований підхід слід використовувати для стабілізування діяльності банку, який на ринку більше трьох років. Таким чином, серед розглянутих підходів до управління доходами банку найбільш ефективним є консервативний підхід. Цей підхід дасть змогу збільшити прибутковість банку високими темпами.

Проте реалізація будь-якого з перелічених підходів повинна враховувати сучасні реалії розвитку ринку банківських послуг, такі як по-

Таблиця 1

### Характеристики процесу управління доходами комерційного банку

Характеристики / Автори	Герасимович А.	Лисянська О.	Криклій О.	Дзюблюк О. Михайлюк Р.
розроблення та прийняття управлінських рішень	+			
планування, аналіз та контроль за доходами банку		+		
виявлення ефективних напрямів розміщення ресурсів			+	
сукупність методів та інструментів управління				+

Джерело: складено автором із джерел [5–7]

ширення електронних послуг [11, с. 16]. Ці послуги змінюють механізми формування витрат на банківські продукти та послуги, а також дають змогу розширювати горизонти банківської дохідності.

У світовій банківській практиці для оцінки рівня дохідності банку використовується система коефіцієнтів: коефіцієнти процентної

маржі; рівнів непроцентного доходу, співвідношення процентної і непроцентною маржі, стабільних доходів на гривню активів, частки дивідендів у доходах, коефіцієнти спреда, показників прибутковості активів і власного капіталу. При цьому оцінка рівня дохідності банку на основі фінансових коефіцієнтів ґрунтується на прийомах:



Рис. 1. Система управління доходами комерційного банку

Таблиця 2

**Підходи до управління доходами банку**

Підходи до управління	Сутність підходу	Стратегія банку	Особливості застосування
Консервативний підхід	Орієнтація банку на операції з обмеженим, але високонадійним і стабільним доходом	Максимізація діапазону процентних ставок шляхом скорочення процентної ставки за залученими коштами	Застосовується за умови стабільної зовнішньої ситуації, низький рівень інновацій
Агресивний підхід	Пріоритетна орієнтація на максимізацію прибуткових операцій, незважаючи на рівень ризику	Мінімізація діапазону процентних ставок шляхом використання завищених процентних ставок за залученими коштами	Високий рівень ризикованості, потребує детальних розрахунків та прогнозів
Поміркований підхід	Диверсифікація операцій, тобто раціональне співвідношення між високоприбутковими та надійними операціями	Доцільність гнучкого маніпулювання процентними ставками за різними видами ресурсів з урахуванням строків та обсягів залучення	Широкий асортиментний ряд дає змогу залучити ширше коло клієнтів, потребує значних ресурсів на маркетинг

Джерело: складено автором з джерел [8-10]

- порівняння фактичного значення фінансового коефіцієнта та стандартів банку;
- оцінка відповідності рівня коефіцієнта світовим стандартам;
- аналіз динаміки коефіцієнта.

Під час оцінки рівня дохідності банку беруться до уваги не тільки кількісні показники рівня доходів, але і стабільність джерел доходу, а також ступінь ризику. Ризик визначається за наявністю достатніх резервів для покриття збитків за активними операціями, адекватністю власного капіталу, якістю портфеля активів.

З метою реалізації поточного регулювання доходами банківська установа більшу увагу приділяє плануванню (короткостроковому) і контролю; виявленню кількісних цілей і термінів їх досягнення; моніторингу досягнутих змін; активній політиці ціноутворення.

Також варто враховувати, що на величину доходів комерційних банків можуть впливати безліч факторів, як зовнішніх (зміни курсів іноземних валют, зміни Національним банком України процентної ставки рефінансування та розміру обов'язкових резервів, зміни податкового законодавства, зміни прибутковості за державними цінними паперами, стан міжнародних фондових і валютних ринків, загальні кризові ситуації в країні, конкуренція на ринку банківських послуг), так і внутрішніх (здатність керівництва банку управляти активами і пасивами, тобто рівень ефективності банківського менеджменту). Саме тому управління доходами банку необхідно здійснювати на всіх рівнях: вищому (комерційний банк загалом) та мікрорівні (рівень окремих підрозділів чи банківських продуктів та послуг).

Важливим є постійний моніторинг та виявлення резервів підвищення ефективності діяльності, що дасть можливість спрогнозувати зміну дохідності діяльності банку. Серед резервів варто виділити такі: збільшення розміру активів банку за допомогою розширення кола й обсягу виконуваних прибуткових операцій і збільшення власного капіталу; розширення клієнтської бази за рахунок надійних позичальників; зменшення ризиків, пов'язаних із кредитною політикою, за рахунок підвищення якості активів банку; скорочення неприбуткових операцій.

**Висновок.** Отже, дохід комерційного банку є внутрішнім джерелом його розвитку. Саме тому управління доходами є важливою складовою частиною банківського менеджменту, мета якого полягає в максимізації прибутку за допус-

тимого рівня ризиків і забезпечення ліквідності балансу. Встановлено, що управління доходами комерційного банку є процесом розроблення і прийняття управлінських рішень на основі планування, аналізу та контролю за доходами банківської установи, що спрямовані на досягнення їх оптимальної структури шляхом виявлення ефективних напрямів розміщення ресурсів банку. Розглянуті підходи до управління та оцінки дохідності комерційних банків дадуть змогу аналізувати і виявляти резерви підвищення ефективності діяльності, прогнозувати зміну дохідності діяльності банку. Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення різноманітних факторів, що впливають на дохідність діяльності комерційних банків.

### Бібліографічний список:

1. Гуцалок О.М. Дослідження компонентних складових оцінювання фінансового потенціалу банківських установ. Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія: Економіка та підприємництво. 2016. № 6 (93). С. 113–117.
2. Метеленко Н.Г., Хацер М.В. Криза національної банківської системи: причини, тенденції та шляхи подолання. Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія: Економіка та підприємництво. 2016. № 4–5 (91–92). С. 69–73.
3. Ховрак І.В. Побудова культури довіри у банківському та страховому секторах. Финансовые услуги. 2017. № 3. С. 3–6.
4. Аналіз банківської діяльності [за ред. А. М. Герасимовича]. К.: КНЕУ. 2004. 599 с.
5. Лисянська О.О. Деякі аспекти управління доходами та витратами банку. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2011. № 22. С. 99–104.
6. Криклій О.А., Маслак Н.Г. Управління прибутком банку: монографія. Суми: ДВНЗ УАБС НБУ. 2008. 136 с.
7. Дзюблюк О., Михайлюк Р. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія. Тернопіль. 2009. 316 с.
8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: навч. посібн. К.: КНЕУ. 2006. 280 с.
9. Базилевич К.С. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2007. № 11. С. 130–132.
10. Рибалка О.О. Підходи до управління прибутком банку. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 11. С. 161–165.
11. Ховрак І.В. Електронна комерція в Україні: переваги та недоліки. Економіка. Фінанси. Право. 2013. № 4. С. 16–20.

**References:**

1. Hutsalok O.M. (2016) Investigation of component components for evaluating the financial potential of banking institutions. Scientific and Production Magazine "State and Regions". Series: Economics and Business. Vol. 6 (93). p. 113–117. (in Ukrainian)
2. Metelenko N.G., Hatser M.V. (2016) The crisis of the national banking system: causes, trends and ways to overcome. Scientific and Production Magazine "State and Regions". Series: Economics and Business. Vol. 4–5 (91–92). Pp. 69–73 (in Ukrainian)
3. Khovrak I.V. (2017) Building a culture of trust in the banking and insurance sectors. Financial services. Vol. 3. P. 3-6. (in Ukrainian)
4. Gerasimovich A.M. (2004) Analysis of banking activity. K.: KNEU. 599 p. (in Ukrainian)
5. Lysyanskaya O. (2011) Some aspects of the management of income and expenses of the bank. Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine. Vol. 22. P. 99–104. (in Ukrainian)
6. Crickie O. A., Maslak N. G. (2008) Bank profit management: monograph. Sumy: DBS "UABS NBU". 136 p. (in Ukrainian)
7. Dzylyubuk O., Mihaylyuk R. (2009) Financial stability of banks as a basis for effective functioning of the credit system: a monograph. Ternopil. 316 p. (in Ukrainian)
8. Prymostka L.O. (2006) Financial management of the bank. K.: KNEU. 280 p. (in Ukrainian)
9. Bazilevich K. S. (2007) The economic essence of profit in the conditions of transformation of the economy. Formation of market relations in Ukraine. Vol. 11. P. 130–132. (in Ukrainian)
10. Rybalka O. O. (2007) Approaches to managing the bank's profit. Actual problems of the economy. Vol. 11. P. 161–165. (in Ukrainian)
11. Khovrak I.V. (2013) E-Commerce in Ukraine: Advantages and Disadvantages. Economy. Finances. Law. Vol. 4. P. 16–20. (in Ukrainian)

**Marchenko K.A.**

Master,  
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

## **COMMERCIAL BANK'S INCOME MANAGEMENT: NATURE AND CHARACTERISTICS**

Commercial banks are a key component for supporting the business environment. The bank's profitability is an indicator of the success of its work and is one of the important factors in attracting new shareholders and strengthening the confidence of clients. That is why the article generalizes approaches to managing the income of a commercial bank in order to ensure the real competitive advantages of an institution in the banking market.

The methodological basis of the study is a dialectic method of cognition and a systematic approach. In the process of research, the author uses general scientific methods and techniques (scientific abstraction, analysis and synthesis, methods of grouping, comparisons, etc.).

The revenue management is an important part of banking management, whose purpose is to maximize profits at an acceptable level of risk and provide liquidity balance. The author systematizes the main characteristics of the process of managing the income of a commercial bank. The article proposes a system for managing the income of a commercial bank and compares approaches to managing bank revenues. This made it possible to allocate reserves for improving the efficiency of the activity. Among the reserves, the author highlights the following: an increase in the size of the bank's assets by expanding the circle and volume of executed profitable operations and increasing equity; expansion of the client base at the expense of reliable borrowers; reducing the risks associated with credit policy by improving the quality of the bank's assets; reduction of unprofitable operations.

**Огородник В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та менеджменту  
Інституту банківських технологій та бізнесу  
Університету банківської справи

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВ ІЗ ДЕРЖАВНОЮ УЧАСТЮ В УКРАЇНІ

*Дослідження присвячене аналізу основних показників розвитку банків із державною участю в Україні. Розглянуто структуру власності активів вітчизняної банківської системи. Здійснено аналіз обсягів докапіталізації «Ощадбанку», «Укрексімбанку», «Приватбанку», «Укргазбанку» та виявлено негативні наслідки такого залучення коштів для фінансової та бюджетної системи. Наведено структуру ресурсів банків з державною участю в Україні. Проведено порівняння фінансового результату діяльності вітчизняних банків з державною участю. Обґрунтовано фактори, що зумовлюють низьку ефективність банків із державною участю в Україні.*

**Ключові слова:** банк, банківська система, банк із державною участю, фінансовий результат діяльності банку, соціально-економічний розвиток країни.

*Исследование посвящено анализу основных показателей развития банков с государственным участием в Украине. Рассмотрена структура собственности активов отечественной банковской системы. Проведен анализ объемов докапитализации «Ощадбанка», «Укрэксимбанка», «Приватбанка», «Укргазбанка» и выявлены негативные последствия такого привлечения средств для финансовой и бюджетной системы. Представлена структура ресурсов банков с государственным участием в Украине. Проведено сравнение финансового результата деятельности отечественных банков с государственным участием. Обоснованы факторы, обуславливающие низкую эффективность банков с государственным участием в Украине.*

**Ключевые слова:** банк, банковская система, банк с государственным участием, финансовый результат деятельности банка, социально-экономическое развитие страны.

*The research outlines the main indices for determining the current state-owned banks development in Ukraine. The structure of the domestic banking system assets ownership is determined. The paper analyses Oshchadbank, Ukreximbank, PrivatBank, and Ukgasbank amount of capitalisation and the negative consequences of such funds raising for the country's financial and budgetary systems. The structure of the state-owned banks resources in Ukraine is presented. The article also represents the comparison of the domestic state-owned banks financial results and their influence on the performance of the entire national banking system. The factors which predetermine the state-owned banks low efficiency are singled out.*

**Keywords:** bank, banking system, state-owned bank, bank financial results, socio-economic development.

**Постановка проблеми.** Діяльність банків із державною участю перебуває під пильною увагою Міністерства фінансів України, Національного банку України, міжнародних фінансових установ, аналітиків та науковців як на макrorівні – у масштабі країни, так і на мікрорівні – рівні окремої банківської установи. Аналіз основних показників діяльності банків з державною участю на макrorівні здійснюється для оцінки та прогнозування стану вітчизняної банківської

системи, кредитного та фінансового ринків країни. Щодо аналізу динаміки основних показників окремих банків із державною участю (мікрорівень), то його проводять з метою оцінки поточної ситуації з дотримання нормативів, стандартів ведення бізнесу та напрямів сприяння реалізації грошово-кредитної політики тощо. Тож у сучасних умовах актуальність цього дослідження зумовлена значним впливом банків із державною участю на стан банківської систе-

ми загалом та показники соціально-економічного розвитку країни зокрема.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значну увагу питанням функціонування і розвитку банків із державною участю приділено у наукових працях таких іноземних та вітчизняних учених, як G. Caprio [1], La Porta [2], О.Д. Вовчак [3], С. Пелих [4], М. Анікеєв М. [4], Л.К. Кульпінська [5], О.С. Деревко [6]. Незважаючи на вагомий внесок науковців у дослідження зазначеного питання, зміни, що відбулися у структурі власності банківської системи України, потребують актуалізації аналізу показників розвитку банків із державною участю.

**Мета дослідження** полягає у проведенні аналізу сучасного стану розвитку банків з державною участю в Україні та визначенні їх ролі у вітчизняній банківській системі.

**Виклад основного матеріалу.** Банки з державною участю мають важливе значення у соціально-економічному розвитку держави. Ці банки є своєрідною запорукою збереження істотної частки вітчизняного капіталу в банківській системі. Особливої ваги процеси участі держави в банківництві набули в умовах подолання наслідків фінансової кризи після 2008 року, коли через різні обставини державам довелося вживати превентивних заходів [3]. Але увага до банків із державною участю посилюється також у результаті дій Національного банку України щодо очищення банківської системи у 2015–2017 рр. Саме тому важливим видається визначення основних показників діяльності банків з держав-

ною участю та подальших напрямів їх розвитку.

Станом на 01 жовтня 2018 року в Україні функціонують чотири банки з державною участю: «Ощадбанк», «Укресімбанк», «Укргазбанк» та «Приватбанк». При цьому лише «Ощадбанк» та «Укресімбанк» від самого початку свого існування виступають банками з державною участю. Натомість два інших банки перейшли до державної власності: «Укргазбанк» – у 2009 році внаслідок глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр., а «Приватбанк» – наприкінці 2016 року з метою недопущення банкрутства найбільшого приватного банку.

У сучасних умовах саме банки з державною участю становлять основу банківської системи України. Адже у цих чотирьох банках зосереджено понад 55% банківських активів станом на 01.01.2018 р. (рис. 1).

Як видно з рисунку 1, за період з 2015 до 2018 року частка активів банків з державною участю у банківській системі України поступово зростає з 21% станом на 01 січня 2015 року до 55% станом на 01 січня 2018 року, що свідчить про концентрацію активів саме у банках з державною участю та часткове витіснення приватної власності з банківського бізнесу (особливо після націоналізації «Приватбанку»). Причому частка в сукупних активах вітчизняної банківської системи «Приватбанку» становить 26,2%, «Ощадбанку» – 15,7%, «Укресімбанку» – 12%, «Укргазбанку» – 4,3% станом на 01 січня 2018 року.

Вважаємо, що однією з основних причин змі-

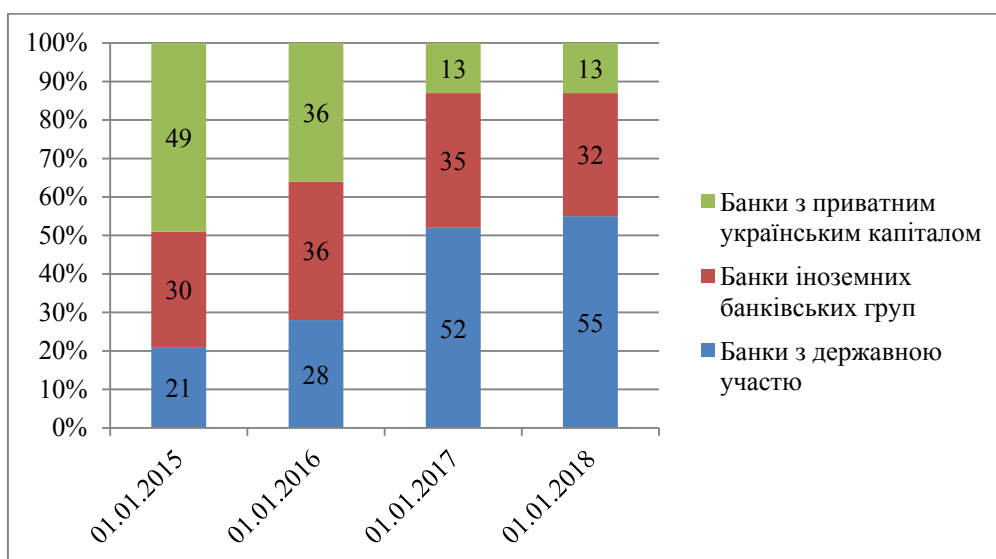


Рис. 1. Структура власності активів банківської системи України за 2015–2018 рр. (%).

Джерело: складено автором на основі даних [7].

ни структури власності активів вітчизняної банківської системи виступає саме докапіталізація банків із державною участю (рис. 2).

З рисунку 2 видно, що упродовж досліджуваного періоду з 2008 до 2017 року банки з державною участю активно докапіталізувалися. Ці заходи здійснювалися як за рахунок державного бюджету, так і за рахунок прибутків банків, але здебільшого капіталізація банків з державною участю реалізовувалася шляхом випуску облігацій внутрішньої державної позики.

Так, науковець О.С. Деревко у своїй праці зазначає про «відсутність належного планування заходів із підтримки державних банків за рахунок випуску облігацій внутрішньої державної позики. Заходи зазвичай розглядалися під час складання проекту закону про державний бюджет на відповідний бюджетний період. Проекти законів про державний бюджет в частині його фінансування не містили відповідних розрахунків та обґрунтувань, що не відповідає чинному бюджетному законодавству. Вартість державних запозичень, визначена у відповідних постановах уряду, значно відрізнялася від вартості боргових інструментів, які можна було отримати у той час на фінансовому ринку України» [6, с. 8].

Погоджуємося з позицією вченого, що докапіталізація банків шляхом випуску облігацій внутрішньої державної позики та обміну їх на акції нової емісії має негативні наслідки для економіки України, «залучення коштів на фінансово-

му ринку України за таким підходом негативно впливає на фінансову та бюджетну систему, погіршує конкуренцію, підвищує дефіцит вільних коштів на фінансовому ринку, скорочує обсяги кредитування реального сектору економіки, що може провокувати поглиблення економічних кризових явищ» [6, с. 8].

Зазначимо, що загалом за проаналізований період було докапіталізовано «Ощадбанк», «Укрексімбанк», «Укргазбанк» та «Приватбанк» на загальну суму 206,21 млрд. грн., з них 107 млрд. грн. у 2016 році використано на капіталізацію «Приватбанку», що становить 51,9% від загального обсягу державних вкладень у банки з державною участю за 2008–2017 рр.

Тож стає очевидним, що саме «Приватбанк» є найбільш докапіталізованим з усіх наявних натепер банків з державною участю (56,64% від державних вкладень в усі банки з державною участю), другим за обсягом докапіталізації є «Ощадбанк» – 19,59%, третім – «Укрексімбанк» – 17,4%, а четвертим – «Укргазбанк» – 6,37 %. Крім того, упродовж кризових 2009–2011 рр. було здійснено докапіталізацію банків, які перейшли у державну власність з метою уникнення банкрутства, а саме: «Родовід банк» докапіталізовано на 12,4 млрд. грн., банк «Київ» – на 3,6 млрд. грн.

Таким чином, можемо констатувати значні державні вкладення у банківську систему України упродовж 2008–2017 рр. (222,21 млрд. грн.), що здебільшого пов'язано не з плановим розви-

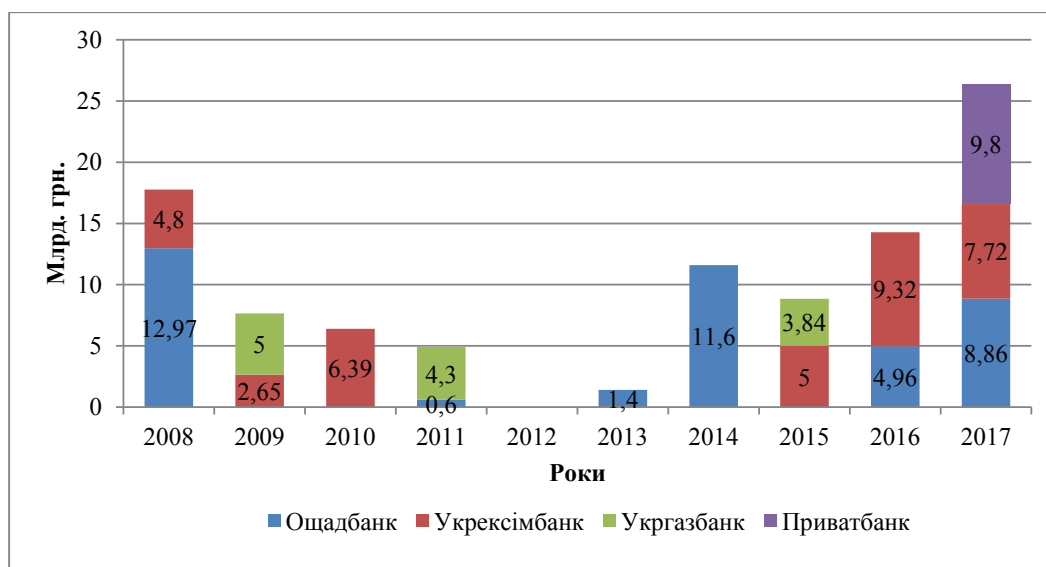


Рис. 2. Обсяги докапіталізації банків з державною участю в Україні в період 2008–2017 рр. (за винятком докапіталізації «Приватбанку» в 2016 році обсягом 107 млрд. грн.)

Джерело: складено автором на основі даних [8].



тком державного банківського сектору, а з недопущенням банкрутства націоналізованих банків та фінансовою підтримкою стабільності інших банків з державною участю.

Для більш повної характеристики сучасного стану вітчизняних банків з державною участю проаналізуємо структуру їхніх ресурсів (табл. 1). Одразу зазначимо, що у розрахунок бралися дані за зобов'язаннями та власним капіталом «Приватбанку» лише з моменту націоналізації у грудні 2016 року.

За даними таблиці 1 можемо проаналізувати динаміку зобов'язань чотирьох банків з державною участю за 2016–2018 рр. Зазначимо, що у всіх банків упродовж досліджуваного періоду відбувалося зростання обсягів зобов'язань, однак різними темпами. Так, за 2017 рік зобов'язання «Укрексімбанку» зросли на 1%, Ощадбанку на 3,7%, Приватбанку – на 12,5%, «Укргазбанку» – на 31%, а банків з державною участю – загалом на 8,2%. Зростання зобов'язань цих банків та їх частки у загальному обсязі зобов'язань банківської системи (55,2% станом на 01.01.2018 р.) свідчить про розширення депозитної бази даних банків та поступове відновлення довіри населення.

З даних, поданих у таблиці 1, видно, що за проаналізований період значення власного капіталу як одного з найважливіших показників надійності банківської установи «Ощадбанку», «Укрексімбанку», «Приватбанку» та «Укргазбанку» поступово зростає. Ці тенденції можна пов'язати з підвищенням вимог Національного банку України до статутного капіталу та зі значними обсягами докапіталізації цих банків (рис. 2).

Загалом за 2016 рік власний капітал банків з державною участю зріс більш ніж у чотири рази (що, зокрема, пов'язують із включенням «При-

ватбанку» до цієї групи банків), а за 2017 р. – у два рази. Щодо частки державного капіталу у сукупному власному капіталі банківської системи, то вона стрімко зростає: з 9% станом на 01 січня 2016 (без «Приватбанку»), до 32,3% станом на 01 січня 2017 року та 48,2% станом на 01 січня 2018 року. Таким чином, саме трійка найбільших банків з державною участю («Ощадбанк», «Приватбанк» та «Укрексімбанк») очолюють рейтинг вітчизняних банків із найвищим власним капіталом та мають найбільше можливостей для сприяння подальшому відновленню соціально-економічного розвитку в країні.

Щодо фінансового результату діяльності банків з державною участю, то упродовж 2008–2017 рр. ці банки виступали як прибутковими (у 2008, 2010, 2012 та 2013 рр.), так і збитковими (у 2009, 2011, 2014–2017 рр.) фінансово-кредитними установами (рис. 3).

Зауважимо, що під час побудови графіка врахований фінансовий результат «Укргазбанку» з 2009 року, оскільки його рекапіталізація та перехід до державної власності відбулися у липні 2009 року. Щодо націоналізованого у грудні 2016 року «Приватбанку», то у зв'язку з його колосальними збитками (у 2016 році –164,5 млрд. грн., що становить 84% загальних збитків банківської системи у цьому році, а у 2017 році – 22,8 млрд. грн.) та з метою достовірного відображення фінансового результату діяльності інших банків з державною участю вирішено було не відобразити його дані на графіку.

За період з 2008 до 2017 року банки з державною участю виступали як лідерами з прибутковості серед усіх функціонуючих банків у вітчизняній банківській системі (за підсумками 2016 року «Ощадбанк» займав другу позицію серед найприбутковіших банків

Таблиця 1

**Динаміка зобов'язань та власного капіталу банків з державною участю в Україні у 2016–2018 рр. (млн. грн.)**

Банк	Зобов'язання			Власний капітал		
	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
Укрексімбанк	144412	155044	156555	-3127	5314	14036
Ощадбанк	152048	195540	202821	7340	15740	31419
Приватбанк	-	207713	233732	-	10885	24793
Укргазбанк	37262	48608	63722	4292	5297	5625
Усього по банках з державною участю (млн. грн.)	333724	606906	656832	8505	37237	75874
Частка по відношенню до банківської системи (%)	29,6	54,6	55,2	9	32,3	48,2

Джерело: складено автором на основі даних [7].

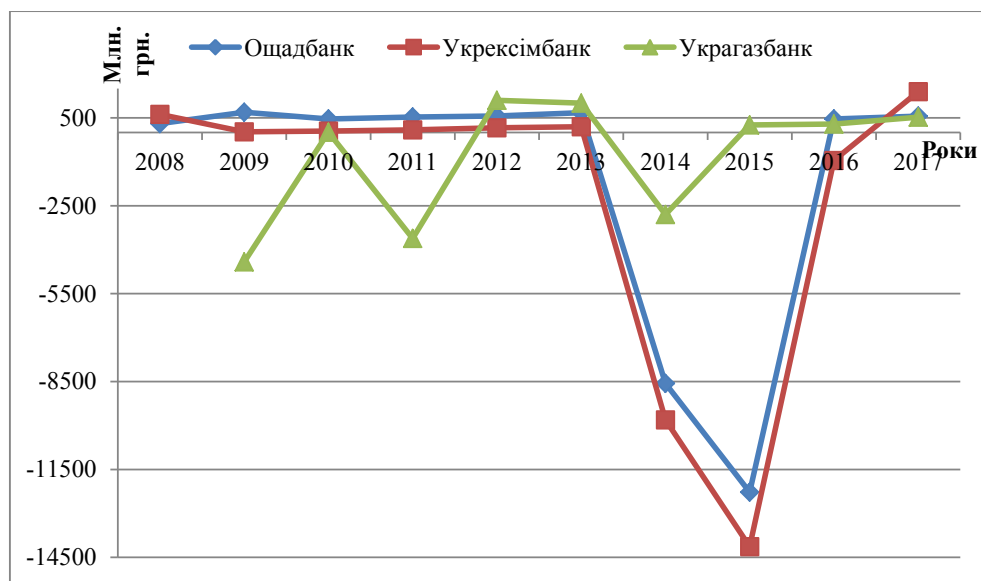


Рис. 3. Фінансовий результат діяльності банків з державною участю за 2008–2018 рр. (за винятком «Приватбанку»)

Джерело: складено автором на основі даних [7].

(464 млн. грн.), а «Укргазбанк» – четверту (288 млн. грн.); за результатами 2017 року вже три банки з державною участю увійшли до ТОП-10 прибуткових банків України: «Укресімбанк» – 5 місце (1,4 млрд. грн.), «Укргазбанк» – 9 місце (524 млн. грн.), «Ощадбанк» – 10 місце (558 млн. грн.), так і очолювали рейтинг найбільш збиткових банків (у 2016 році «Приватбанк» посів перше місце з найбільшим негативним фінансовим результатом за всі роки спостереження, на восьмому місці – «Укресімбанк» зі збитком у розмірі 956 млн. грн.; у 2017 році «Приватбанк» знову на першому місці у ТОП-10 збиткових банків України, але вже з набагато меншим результатом – 22,8 млрд. грн.). Однак, якщо зіставити обсяги докапіталізації «Ощадбанку» та «Укресімбанку» (у 2016 році ці банки в сукупності отримали 14,28 млрд. грн. від держави, а у 2017 році – 16,58 млрд. грн.) з фінансовим результатом діяльності, то їхня прибутковість видається досить умовною.

Аналізуючи причини негативного фінансового результату банків з державною участю, відзначимо як одну з основних причин необхідність формування значних обсягів резервів під проблемні активи. У 2017 році «Ощадбанком» було відраховано у резерви 1,4 млрд. грн. (за прибутку у 558 млн. грн.), «Укресімбанком» – 725 млн. грн. (за прибутку 1,4 млрд. грн.), «Укргазбанком» – 898 млн. грн. (за прибутку 524 млн. грн.), а «Приватбанком» – 20,3 млрд. грн. (за збитку в 22 млрд. грн.). Та-

ким чином, порівнявши фінансовий результат діяльності та витрати на формування резервів банків з державною участю у 2017 році, можемо стверджувати, що витрати, понесені на формування резервів, є більшими ніж отриманий ними фінансовий результат. Варто наголосити, що відрахування до страхових резервів зростають як у зв'язку зі збільшенням кредитування, так і у зв'язку з підвищенням обсягів непрацюючих кредитів та погіршенням якості кредитного портфеля. Для вітчизняних банків з державною участю останніми роками притаманна саме друга причина, адже у зв'язку із проявами фінансово-економічної кризи, банкрутством багатьох позичальників з Криму та Донбасу, значною кількістю недобросовісних позичальників корпоративного бізнесу зростає кількість негативно класифікованих кредитів, що потребує окремого дослідження.

Щодо причин, які зумовили відновлення прибуткової діяльності банків з державною участю у 2017 році (за винятком «Приватбанку»), то варто відзначити поступове скорочення відрахувань банків у резерви, зростання процентних доходів тощо. Так, вже у 2016 році банки з державною участю зменшили сукупні збитки до 203 млн. грн. з 26 млрд. грн. у 2015 році, а у 2017 році сукупний прибуток «Ощадбанку», «Укресімбанку» та «Укргазбанку» становив 2,4 млрд. грн., що свідчить про відновлення конкурентоспроможності цих банків на ринку банківських послуг.

Проаналізувавши основні показники діяльності банків з державною участю в Україні, ми дійшли висновку про наявний значний потенціал їхнього розвитку, але, водночас і неефективність діяльності на сучасному етапі розвитку, що зумовлено такими факторами:

– політизованість банків з державною участю, тобто діяльність цих банків має великий ризик бути спрямованою на підтримку інтересів політичної еліти країни. На думку Л.К. Кульпінської, «контрольовані державою банки стають живильним середовищем для корупції виборних і призначуваних чиновників, фінансових регулюючих органів і судів. Вони не тільки перешкоджають зростанню економіки, а й послаблюють основні політичні й бюрократичні інститути, від яких залежить демократія та дотримання верховенства закону» [5];

– орієнтація більшості банків з державною участю на фінансову підтримку неефективних з комерційного погляду галузей економіки та проектів, які мають важливе значення для держави, але можуть бути і неефективними з комерційного погляду. Як зазначає Дж. Капріо, «контрольовані державою банки є «збитковими машинами», оскільки вони орієнтовані не на прибутковість, а швидше на користь для політиків від фінансування проектів» [1]. З огляду на великий розмір збитків, банки з державною участю можуть становити загрозу для платоспроможності держави і ставати джерелом інфляційного фінансування дефіциту [5, с. 298];

– менш ефективне корпоративне управління у банках з державною участю порівняно з приватними банківськими установами. Так, С. Пелих та М. Аникеев зазначають, що «менеджмент державних банків, як правило, має відносно менше стимулів до скорочення витрат та максимізації прибутку банку» [4].

**Висновки.** Таким чином, у межах проведеного дослідження було проаналізовано сучасні тенденції розвитку банків з державною участю в Україні та виявлено значні перспективи цих банків у реалізації заходів з підтримки соціально-економічного розвитку держави. Водночас постає об'єктивна необхідність підвищення прибутковості діяльності банків з державною участю. Цього ефекту можна досягти шляхом перегляду стратегій та сфер діяльності вітчизняних банків з державною участю, повноцінного реформування системи їх корпоративного управління та зниження рівня проблемної заборгованості в банках, що і стане напрямом подальшого дослідження автора.

#### Бібліографічний список:

1. Caprio G. Macro Financial Determinants of the Great Financial Crisis: Implications for Financial Regulation MRPA // Working Paper 26088. October 2010. [https://mpr.ub.uni-muenchen.de/26088/1/MPRA\\_paper\\_26088.pdf](https://mpr.ub.uni-muenchen.de/26088/1/MPRA_paper_26088.pdf).
2. La Porta, Rafael, Florencio Lopez-De-Silanes, and Andrei Shleifer. 2002. Government Ownership of Banks. *The Journal of Finance* 57, no. 1: 265–301. Portico. doi:10.1111/1540-6261.00422.
3. Вовчак О.Д. Особливості посткризового розвитку державних банків в Україні. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 2 (17). С. 135 – 138.
4. Пелих С., Аникеев М. Приватизация государственных банков в условиях переходной экономики. *Банковский вестник*. 2008. № 11. С. 28–35.
5. Кульпінська Л.К. Стимулювання інвестиційного розвитку через трансформацію діяльності державних банків. *Бізнес-інформ*. 2013. № 12. С. 297–301.
6. Деревко О.С. Капіталізація державних банків як боргоутворюючий чинник в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08. К., 2017. 21 с.
7. Показники банківської системи України. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=74208](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208) (дата звернення: 01.10.2018).
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/> (дата звернення: 03.09.2018).

#### References:

1. Caprio G. (2010). Macro Financial Determinants of the Great Financial Crisis: Implications for Financial Regulation. MRPA, Working Paper 26088.
2. La Porta, Rafael, Florencio Lopez-De-Silanes, and Andrei Shleifer (2002). Government Ownership of Banks. *The Journal of Finance* 57, no. 1: 265–301. Portico. doi:10.1111/1540-6261.00422.
3. Vovchak, O.D. (2013). Osoblyvosti postkryzovoho rozvytku derzhavnykh bankiv v Ukraini [Features of post-crisis development of state-owned banks in Ukraine]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnogo banku Ukrainy – Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine*, 2 (17), 135 – 138. [in Ukrainian].
4. Pelikh, S. & Anikeev, M. (2008). Privatizatsiia gosudarstvennykh bankov v usloviiakh perekhodnoi ekonomiki [Privatization of state-owned banks in a transition economy]. *Bankovskii vestnik – Bankovskiy Vestnik*, 11, p. 28–35 [in Russian].
5. Kulpinska, L.K. (2013). Stymuliuвання investytsiynoho rozvytku cherez transformatsiiu diialnosti derzhavnykh bankiv [Stimulating investment development through the transformation of state banks]. *Biznes-inform – Business-inform*, 12, p. 297-301. [in Ukrainian].

6. Derevko, O. (2017) Kapitalizatsiia derzhavnykh bankiv yak borhoutvoriuiuchy chynnyk v Ukraini [Capitalization of state-owned banks as a debt-creating factor in Ukraine]. (Ph.D. thesis). DVNZ “KNEU imeni Vadyma Hetmana”, K. [in Ukrainian].
7. Pokaznyky bankivskoi systemy Ukrainy [Indicators of the banking system of Ukraine]. URL: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=74208](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208).
8. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine]. URL: <https://www.minfin.gov.ua/>

**Ohorodnyk V.V.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Lecturer at Department of Economics and Management,  
Institute of Banking Technologies and Business,  
State Higher Educational Institution “Banking University”

## **CURRENT TRENDS IN THE STATE-OWNED BANKS’ DEVELOPMENT IN UKRAINE**

The research outlines the main indices for determining the current state-owned banks’ development in Ukraine with special attention attracted to the period of 2016–2018. The analysis of the domestic state-owned banks’ current state at both macro and micro levels is carried out; the structure of the domestic banking system assets ownership is determined; it is found that the state-owned banks account for more than 55% of the domestic banking system assets. The paper analyses Oshchadbank, Ukreximbank, PrivatBank, and Ukrgasbank amount of capitalisation and the negative consequences of such funds’ raising for the country’s financial and budgetary systems. The structure of the state-owned banks’ resources in Ukraine is presented, which consists of the banks’ equity capital and liabilities. The article also represents the comparison of the domestic state-owned banks’ financial results and their influence on the performance of the entire national banking system (it is found out that in 2016 PrivatBank had the greatest losses during the modern history of the Ukrainian banking system existence). In addition, the current market share of the state-owned banks in the Ukrainian banking system is highlighted. The factors, which predetermine the state-owned banks’ low efficiency are singled out, among which are the following: a) involvement into the national political activities; b) financial support of the projects relevant for the state but non-profitable from the commercial point of view; c) outdated methods of the corporate management and financial instruments used for customer service. The approaches to determining the state-owned banks’ influence on the socio-economic development of the country are underlined; the importance of the banks’ continuous governmental monitoring is emphasised.

# БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

**Лебеденко В.В.**

магістр фінансово-облікового факультету  
Одеського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

**Дроздова О.Г.**

кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри обліку і оподаткування  
Одеського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

*Розглянуто зміст категорії «оренда» відповідно до чинних законодавчих актів і нормативних положень. У статті наведена порівняльна характеристика оренди відповідно до МСБО 17 «Оренда», П(С)БО 14 «Оренда» та ПКУ, проведено аналіз розвитку орендних операцій у зарубіжних країнах, розглянуто облікові аспекти відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності орендних операцій.*

**Ключові слова:** оренда, операційна оренда, фінансова оренда, лізинг, фінансовий лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач.

*Рассмотрено содержание категории «аренда» в соответствии с действующими законодательными актами и нормативными положениями. В статье приведена сравнительная характеристика аренды в соответствии с МСБУ 17 «Аренда», П(С)БУ 14 «Аренда» и НКУ, проведен анализ развития арендных операций в зарубежных странах, рассмотрены учетные аспекты отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности арендных операций.*

**Ключевые слова:** аренда, операционная аренда, финансовая аренда, лизинг, финансовый лизинг, лизингодатель, лизингополучатель.

*The content of the category "lease" is considered in accordance with the current legislative acts and regulations. The article presents the comparative characteristics of the lease in accordance with IFRS 17 "Leases", NAS(AS) 14 "Leases" and TCoU, analyzes the development of leasing operations in foreign countries, examines the accounting aspects of accounting in accounting and financial reporting of leasing operations.*

**Keywords:** a lease, an operating lease, a financial lease, a leasing, a financial leasing, a lesser, a lessee.

**Постановка проблеми.** Виникнення оренди – це наслідок можливості реалізувати право будь-якої особи на реалізацію підприємницької діяльності. Світовий досвід і світова практика доводять, що на кожному історичному етапі оренда стає органічним складником виробничих, економічних, соціальних відносин та сприяє ефективному використанню накопиченого

всіма попередніми формаціями матеріального базису виробництва.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Облік орендних операцій є об'єктом дослідження багатьох науковців: В.І. Артиша, А.Г. Загороднього, Л.М. Братчук, Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, В.Н. Кочеткова, С.Л. Лайчука, В.С. Леня, О.Г. Луб'яницького та інших. У наукових працях

значна увага приділяється класифікації видів оренди, встановленню відмінностей між термінами «оренда» та «лізинг», порядку розрахунку орендних платежів, узгодженню вимог, викладених у вітчизняних і міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Однак при цьому не приділяється увага розкриттю облікових аспектів методики бухгалтерського обліку орендних операцій з урахуванням вимог міжнародного стандарту бухгалтерського обліку, що зумовлює актуальність цього дослідження.

**Мета статті** – розглянути визначення категорії «оренда», які подані у чинних законодавчих актах і нормативних положеннях; з'ясувати, що є спільним і відмінним у наведених трактуваннях під час здійснення орендних операцій; визначити об'єкти оренди, види орендних операцій; встановити відмінності оренди від лізингу; розглянути лізинг в Україні і за кордоном.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Господарська діяльність підприємства може здійснюватися з використанням основних засобів на умовах оренди та лізингу. Оренда основних засобів – оптимальне вирішення багатьох проблем як для орендодавця, так і для орендаря. За допомогою оренди і лізингу реалізуються як інтереси власника щодо отримання доходу з наявних у нього основних засобів, так і інтереси орендаря (лізингоодержувача), який, не обтяжуючи себе одноразовою повною оплатою під час придбання їх у власність, має змогу ефективно використовувати одержане ним майно для здійснення своєї діяльності. Тому сьогодні переважна кількість підприємств в Україні є або орендарями, або орендодавцями, а іноді і тими й іншими одночасно.

Щоби здійснювати орендні та лізингові операції, треба чітко розмежовувати їх визначення й особливості. Єдиного розуміння сутності категорій лізингу та оренди сьогодні в нормативних документах немає. А тому спробуємо визначити стержень лізингу та оренди, який і можна взяти за основну сутність орендних відносин для подальшого визначення їхнього місця в системі обліку та аналізу.

Для українських підприємств під час ведення бухгалтерського обліку та складання сучасної фінансової звітності за національними стандартами методичною основою є П(С)БО 14 «Оренда», але під час переходу на міжнародні стандарти як методична основа повинен використовуватися М(С)БО 17 «Оренда», і тому ви-

значення відмінностей застосування стандартів має насамперед практичне значення.

Детальніше визначення терміна «оренда» і відмінні ознаки обліку оренди відповідно до нормативних документів наведено у таблиці 1.

Як бачимо, спільним у наведених трактуваннях є строкове і платне користування активами під час здійснення орендних операцій. По-різному визначаються об'єкти оренди, фінансовий лізинг, види орендних операцій. Така неоднозначність зумовлена складністю змісту, що його віддзеркалюють розглянуті терміни. З іншого боку, наявні деякі відмінності – згідно з П(С)БО 14 об'єктами оренди визнаються необоротні активи. Відповідно до М(С)БО 17 об'єктом оренди є актив, що включає як необоротні, так і оборотні активи. Водночас у ПКУ передбачено проведення орендних операцій тільки з основними фондами. Тобто є розбіжність щодо визначення об'єктів оренди.

Порівнюючи визначення, що дає чинне українське законодавство лізингу й оренди, можна пересвідчитися у значних відмінностях їх правового регулювання. Взагалі лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виняткове користування на визначений строк лізингоотримувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів [4]. Це визначення можна вважати поверхневим, оскільки воно не містить специфічних ознак лізингу та не дає можливості відмежувати його від оренди.

Орендні відносини можуть набувати різних видів залежно від строків оренди та умов, на яких вона здійснюється. У П(С)БО 14 оренду поділяють на операційну і фінансову. Крім того, передбачено таку операцію, як продаж активу з укладанням угоди про його одержання продавцем в оренду. Критерії розподілу операційної та фінансової оренди базуються на тому, якою мірою ризику і винагороди, пов'язані з правом власності на орендований актив, стосуються орендодавця і орендаря. Як правило, операція з оренди майна ґрунтується на однакових для орендаря і орендодавця умовах, тому і для однієї, і для іншої сторони така операція буде кваліфікуватися однаково. Оренда кваліфікується як фінансова тоді, коли

Таблиця 1

## Визначення терміна «оренда» відповідно до нормативних документів

Нормативний документ	Зміст поняття «оренда»	Відмінні риси
П(С)БО 14	Оренда – угода, за якою орендар набуває права користування необоротним активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.	1. Об'єктами є необоротні активи. 2. Поняття «право власності» не регламентовано. 3. Фінансова оренда – оренда, яка передбачає передавання практично всіх ризиків та вигід, пов'язаних із володінням активом. 4. Строк оренди – це період дії безвідмовної орендної угоди, а також період продовження цієї угоди, обумовлений на початку строку оренди.
М(С)БО 17	Оренда – це угода, згідно з якою орендодавець передає орендареві в обмін на платіж або низку платежів право користування активом протягом погодженого періоду часу.	1. Об'єктом є як необоротні, так і оборотні активи. 2. Право власності може як передаватися, так і не передаватися. 3. Фінансова оренда – оренда, яка передбачає передавання орендарю усіх ризиків та вигід, пов'язаних із правом користування та володіння активом. 4. Строк оренди – період, що не підлягає достроковому припиненню, на який орендар уклав договір про оренду активу, а також додаткові періоди, на які орендар має право продовжити оренду активу з додатковою оплатою або без неї, відповідно до договору оренди.
ПКУ	Лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк.	1. Об'єктом лізингу є основні засоби. 2. Фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних із правом користування та володіння об'єктом лізингу. 3. Строк фінансового лізингу передбачений лізинговим договором строк, який розпочинається з дати передання ризиків.

Джерело: складено на підставі [1; 2; 3]

передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигід, пов'язаних із правом користування та володіння активом. Щодо операційної оренди – це оренда інша, ніж фінансова [2]. Тобто встановлення приналежності орендної операції до операційної відбувається методом «від зворотного»: якщо орендна угода не належить за ознаками до фінансової, то така угода має бути віднесена до операційної.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку класифікують оренду залежно від економічного змісту угоди, а не від форми укладеного контракту. І під час лізингу, і під час операційної оренди здійснюється передача прав користування активом від однієї компанії до іншої за винагороду. Принципова відмінність лізингу від оренди полягає в розподілі ризиків та вигід.

Незважаючи на те, що міжнародні стандарти бухгалтерського обліку не містять чіткого визначення «сутності» переходу ризиків та вигід на орендаря, норми цих стандартів наводять низку ситуацій, які дають змогу класифікувати оренду як фінансову. Найбільш простий випадок, коли угода може бути класифікована як лізинг, – це перехід права власності на майно до орендаря

після закінчення строку оренди. За М(С)БО 17 оренда класифікується як фінансова, якщо в основному всі ризики та винагороди, пов'язані з правом власності, передаються орендарю [1].

Взагалі критерії фінансової оренди в різних країнах різні. Наприклад:

- Великобританія – договір оренди укладається на термін не менше 75% терміну амортизації, в договорі передбачено повну або практично повну виплату вартості майна;

- Франція – майно має бути спеціально придбане для наступного здавання в оренду; орендареві надається можливість після закінчення терміну оренди викупити майно за ціною, яка встановлюється на момент складання договору;

- Німеччина – термін договору оренди охоплює від 40% до 80% терміну амортизації майна;

- Україна – придбання орендодавцем майна на замовлення орендаря з наступною передачею орендареві права користування цим майном;

- термін оренди майна має бути не менший за термін його повної амортизації; обов'язкова

передача права власності на майно орендареві після закінчення терміну оренди [5, с. 152–159].

Слід зазначити, що неможливо оцінити співвідношення категорій «оренда» і «лізинг» у зарубіжних країнах, оскільки в англійській мові є тільки термін "lease", за допомогою якого описуються будь-які орендні операції [6]. Це означає, що орендні відносини регулюються тими ж самими документами, що й лізингові відносини, а категорії «оренда» та «лізинг» вживаються як слова-синоніми.

Сучасними формами міжнародного лізингу є левереджліз та ліз-бек. Левереджліз – форма міжнародного лізингу, за якої орендар і лізингова фірма створюють довірчу компанію, яка купує техніку у виробника і здає її в довготермінову оренду споживачу [7, с. 207]. Вигідність такої оренди для споживача полягає в тому, що йому, як правило, надаються податкові та амортизаційні пільги, що дає змогу зменшити плату за оренду. За лізинговою операцією ліз-бек лізингова компанія купує за готівку обладнання в іншій країні у фірми виробника в кредит із наступним його наданням цій фірмі в оренду.

Про поширення лізингу на міжнародному до-свідному рівні свідчить те, що, наприклад, лізинг у США є основним інвестиційним інструментом, на частку якого впродовж багатьох років припадає понад 60% інвестицій в обладнання. Лізингова промисловість у США представлена кількома організаціями, найбільшою з яких є Лізингова і Фінансова Асоціація Устаткування (ELFA). Натепер ELFA представляє приблизно 600 членських компаній, враховуючи філії.

У 2016 році на частку США припадало 59,7% від загального обсягу нового лізингового бізнесу у світі, а близько 50% усіх інвестицій в обладнання і транспортні засоби здійснювалось у вигляді лізингових угод. Найпопулярнішим у США є лізинг комп'ютерної техніки, питома вага якого у структурі лізингових активів становить понад 40,6%. Також домінує лізинг вантажівок та трейлерів (20,7%), авіаційної техніки (20,5%), будівельного обладнання і техніки (17,9%) [5, с. 154].

Займаючи місце в рейтингу після США, Китаю, Японії, обігнавши Німеччину, що довгий час була лідером на європейському ринку, Велика Британія посідає четверте місце за розміром лізингових угод. Розмір лізингових угод у Великій Британії на 2016 рік становив 69,8 млрд. дол. США, що більше на 12,6% від показника попереднього року. Підприємства малого бізнесу – важливий сегмент у британській економіці,

і 46% підприємств малого бізнесу більш схильні користуватися послугами лізингодавців для купівлі нового обладнання та технологій. У країні функціонують два галузеві об'єднання – Британська асоціація оренди лізингу автотранспорту й Асоціація фінансів та лізингу. Лізингові компанії, що є членами Асоціації фінансів та лізингу, «тримають» понад 92% усього британського лізингового ринку. Найбільше лізингових інвестицій у Великобританії вкладають у вантажівки та автотранспорт – 1186 млн грн. [5, с. 157].

Оскільки ринок лізингу зрілий, він має велике проникнення в Німеччині: в 2016 році питома вага лізингу в загальному обсязі інвестицій становила 15,4%, при цьому лізинг на обладнання становив 23,0% в загальному обсязі лізингових договорів [6]. Німецький лізинговий ринок представлений Федеральною Асоціацією німецьких лізингових компаній, до якого належать близько 180 членських компаній, що становлять понад 90 % ринку.

Поняття фінансового лізингу в Німеччині визначається як угода, що укладається на фіксований термін, впродовж якого звичайне розірвання договору неможливе, а лізингові платежі протягом цього періоду покривають як мінімум витрати на придбання або виробництво об'єкта лізингу. Якщо фінансові результати лізингоотримувача позитивні, то лізингодавець має отримати як мінімум 25% їх величини [6]. Це дає змогу досягнути успішного функціонування лізингу в Німеччині.

Франція є однією з небагатьох країн світу, де є спеціальне законодавство з лізингу. У 2010 році Франція посіла перше місце за обсягами нових угод лізингу в розмірі 19,0 млрд євро. Зараз у країні розвивається лізинг літаків і гелікоптерів, суден і барж, підйомно-транспортного устаткування, контейнерів, обчислювальної техніки, медичного, поліграфічного, крупного промислового обладнання [5, с. 159].

Як бачимо, розглянуті дослідження показали, що лізинг у зарубіжних країнах є потужним фінансовим інструментом.

Актуальність розвитку лізингових відносин в Україні зумовлена незадовільним технічним станом матеріально-технічної бази. Відомо, що більшість підприємств України мають вкрай зношені основні фонди та транспортні засоби. Але вихід є: обладнання можна взяти в лізинг. Така ідея стає сьогодні все більш популярною.

Лізинговий ринок в Україні в останні роки не тільки повністю відновлюється, а й наби-



рає обертів. Станом на початок 2017 року в Україні було зареєстровано 200 фінансових компаній і 202 юридичні особи-лізингодавці. За даними Нацкомфінпослуг, за минулий рік укладено 17 тис. лізингових договорів, що на 24% більше, ніж у 2016 році, і на 30% більше, ніж у 2014–2015 рр., а загальна вартість чинних договорів фінансового лізингу за результатами 2017 року становила 23,2 мільярда гривень, що на 300 мільйонів гривень більше, ніж у 2016 році. Загальний обсяг надання послуг фінансового лізингу в Україні (лізингодавці і фінансові компанії) в 2016 році збільшився на 13% порівняно з 2015 роком – до 22,6 млрд. грн. На лізингові компанії в Україні припадає 60% загального обсягу ринку. Цей сегмент економіки розвивається набагато більшими темпами, ніж банківське кредитування, яке, образно кажучи, все ще «топчється» на місці.

Якщо проаналізувати структуру лізингових операцій (рис. 1), то можна дійти висновку, що найбільша частка припадає на дві галузі – транспорт та сільське господарство. Так, їх сукупна вартість на 2017 рік становила 44 074,8 млн грн., що на 29 356 млн грн. більше, ніж у 2016 році.

Зокрема, на фінансування добувної промисловості було спрямовано 3500,6 млн грн., у сферу будівництва – 2812,0 млн грн., на обладнання в харчовій промисловості – 1445,1 млн грн., хімічній – 270,5 млн грн.

Протягом 2017 року обсяг нового бізнесу лізингових компаній виріс майже до 6,9 мільярда

гривень. Це на 103% більше, ніж у 2016 році. Сукупний портфель лізингових компаній, що входять в асоціацію, виріс за цей час майже на 5% (+474 млн грн.) і станом на 31 грудня 2017 року становив 10,6 млрд грн. [9].

Стрімкий розвиток лізингу пов'язують із тим, що малий і середній бізнес усвідомив переваги небанківського фінансування, тоді як банківський ринок залишається «зарегульованим», а банківські кредити – недоступними для невеликих підприємств. Досить сказати, що обсяг банківських кредитів, наданих суб'єктам господарювання, зменшився в 2017 році на 14,5 мільярда гривень [9]. Це тому, що небанківські компанії набагато швидше приймають рішення, ніж банки. Вони орієнтуються на клієнтів і мають можливість пропонувати фінансування за нижчими ставками.

На основі проведеного дослідження варто відзначити важливу роль лізингу в економічному зростанні країни. Для економіки країни лізинг (оренда) є джерелом додаткового капіталу, що дає змогу активізувати її ефективну діяльність та сприяє покращанню соціального клімату у державі.

**Висновки.** Дослідження законодавчих і нормативних положень, підходів свідчить про відсутність єдиного системного підходу щодо визначення оренди як економічної категорії. Між двома стандартами – М(С)БО 17 та П(С)БО 14 – відмінностей набагато, якщо не зважати на те, що зміст М(С)БО 17 є докладнішим, оскільки

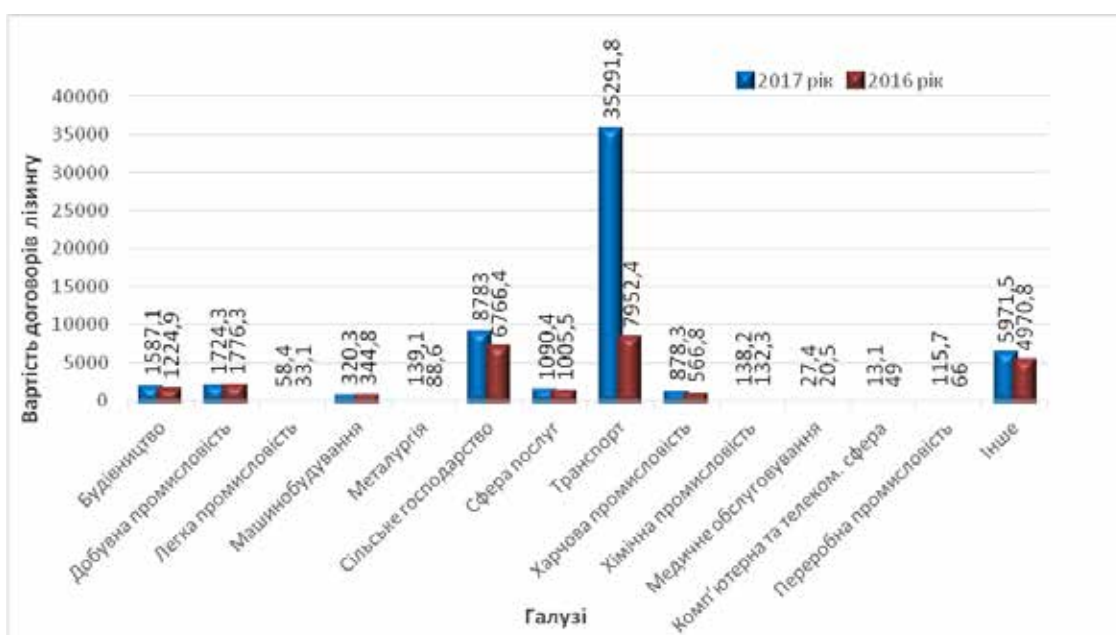


Рис. 1. Динаміка вартості договорів фінансового лізингу в Україні за галузями, млн грн. [8]

термінологія, що трактується в національних стандартах, є не завжди зрозумілою через її новизну, важкість трактування перекладу, через введення в обіг термінів, які замінюють українські відповідники чи доповнюють вже наявні терміни вітчизняного законодавства. Положення міжнародного стандарту використовуються як основа для розкриття основного змісту національного, але треба обов'язково враховувати особливості обліку безпосередньо в Україні. М(С)БО – це синтез стандартів різних країн, за допомогою яких розкривають якомога більше нюансів обліку в міжнародних масштабах. Національна система бухгалтерського обліку та фінансової звітності вступила у нову фазу реформування, зумовлену процесами впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», в результаті чого відбуваються кардинальні зміни у правилах формування та розкриття обліково-аналітичної інформації щодо об'єктів бухгалтерського обліку, у тому числі й оренди.

Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду дав змогу стверджувати, що орендні відносини та облік орендних операцій потребують удосконалення на законодавчому рівні, з цією метою необхідно, по-перше, розмежовувати у законодавчій базі поняття «оренда» та «лізинг». Саме розвиток лізингу в Україні приведе до багатьох позитивних змін в економіці.

### Бібліографічний список:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 17 «Оренда» / Міністерство фінансів України. URL: [http://minfin.gov.ua/control/art\\_id=92410&cat\\_id=924](http://minfin.gov.ua/control/art_id=92410&cat_id=924).
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» / Міністерство фінансів України. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України / Державна фіскальна служба України. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.97 р. № 723/97 у редакції Закону № 1381-IV від 11.12.2003 р. (зі змінами та доповненнями) / Верховна Рада України. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Газман В.Д., Берзон Н.И., Курцман Б.Е. Лізинг: статистика розвитку, Москва: ГУ ВШЭ, 2016. 283 с.
6. Михальчук М.В. Міжнародний досвід використання лізингових відносин. URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/56259/53140>.
7. Гонта О.І. Лізинг як один із видів нетрадиційних банківських послуг: сучасний стан та перспективи розвитку. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». 2016. Вип. 24. С. 205–210.
8. Фінансовий лізинг в Україні / Інтерфакс-Україна. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/410831.html>.
9. Офіційний сайт Комітету державної статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
10. Про бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Закон України від 1999 р. № 40 / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2017. № 44. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

### References:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), "International Accounting Standard 17 "Lease", available at: [http://minfin.gov.ua/control/art\\_id=92410&cat\\_id=924](http://minfin.gov.ua/control/art_id=92410&cat_id=924) (Accessed 15 September 2018).
2. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), "Regulation (standard) of accounting 14 "Lease", available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed 15 September 2018).
3. The State Fiscal Service of Ukraine (2011), "Tax Code of Ukraine", available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed 15 September 2018).
4. The Verkhovna Rada of Ukraine (2013), The Law of Ukraine "On financial leasing", available at: <http://www.rada.gov.ua> (Accessed 16 September 2018).
5. Gazman, V.D., Burzon, N.I. and Kurtsman, B. E. (2016), Lizing: statistika razvitija [Leasing: Development Statistics], Higher School of Economics, Moscow, Russia.
6. Mikhalchuk, M.V. (2015), "International experience in leasing relationships", available at: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/56259/53140> (Accessed 21 September 2018).
7. Gont, O.I. (2016), "Leasing as one of the types of non-traditional banking services: current state and development prospects", *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia"*, no. 24, pp. 205–210.
8. Interfax-Ukraine (2017), "Financial leasing in Ukraine", available at: <https://interfax.com.ua/news/economic/410831.html> (Accessed 20 September 2018).
9. The State Statistics of Ukraine (2017), "Financial leasing in Ukraine in 2017", available at: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) (Accessed 22 September 2018).
10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Accessed 19 September 2018).

***Drozdova O.H.***

Candidate of Economics, Associate Professor,  
Head of Accounting, Audit and Taxation Department,  
Odessa Institute of Trade and Economics  
Kyiv National University of Trade and Economics

***Lebedenko V.V.***

Master,  
Odessa Institute of Trade and Economics  
Kyiv National University of Trade and Economics

## **THEORETICAL ISSUES OF LEASE RELATIONS: ACCOUNTING ASPECT**

Lease of fixed assets is the optimal solution to many problems for both leased and lessee. With the help of lease and leasing realized as the owner's interests in obtaining income from its existing fixed assets, as well as the interests of the lessee, which, without burdening himself with a one-time full payment when acquiring them in the ownership, is able to use effectively the property acquired by him for the realization of its activities. Therefore, the vast majority of enterprises in Ukraine are either tenants or landlords today, and sometimes both and at the same time.

The study of many domestic scientists is accounting for leasing operations. In scientific works, a considerable attention is paid to the classification of types of lease, the distinction between the terms "lease" and "leasing", the procedure for calculating lease payments, and the harmonization of the requirements set forth in domestic and international accounting standards and financial statements. However, it does not pay attention to the disclosure of accounting aspects of the methodology of accounting for lease transactions taking into account the requirements of international accounting standards, which determines the relevance of this study.

It is necessary to clearly delineate their definition and feature to perform lease transactions. There are no regulatory documents for the understanding of the unified nature of the leasing and lease categories today. The authors attempted to determine the leverage and lease in the article, which can be taken as the basis of the essence of lease relations for further determination of their place in the system of accounting and analysis.

Business activity of the enterprise can be carried out using fixed assets under lease and leasing. This article examines the issue of the economic nature of the lease and its reflection in accounting and financial reporting. The content of the category "lease" provided in the current legislation and regulations is considered. This article provides a comparative description of the lease in accordance with IFRS 17 "Leases" and P(S)A 14 "Leases" and TCU. It is revealed that the common in these interpretations are timely and paid asset utilization in the course of lease operations. And this article analyses the development of leasing operations in foreign countries, examines the accounting aspects of reflecting in accounting and financial reporting of leasing operations.

**Лукановська І.Р.**

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку  
і контролю у сфері публічного управління  
Тернопільського національного економічного університету

## ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

*У статті проаналізовано та оцінені завдання Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року, схваленої розпорядженням Кабінету міністрів України. Розглянуто проблеми реформування обліку державного сектору та визначено завдання, які варто розділити залежно від компетенцій визначених інституцій.*

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, державний сектор, національні стандарти, стратегія, реформування, модернізація.

*В статье проанализированы и оценены задачи Стратегии модернизации системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в государственном секторе на период до 2025 года, одобренной распоряжением Кабинета министров Украины. Рассмотрены проблемы реформирования учета государственного сектора и определены задачи, которые следует разделить в зависимости от компетенций определенных институтов.*

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, государственный сектор, национальные стандарты, стратегия, реформирование, модернизация.

*The article analyzes and assesses the tasks of the Strategy for the modernization of the accounting and financial reporting system in the public sector for the period up to 2025, approved by the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine. The problems of reforming the accounting of the public sector are considered and the tasks are to be divided, depending on the competences of the designated institutions.*

**Keywords:** accounting, public sector, national standards, strategy, reform, modernization.

**Постановка проблеми.** Українське законодавство вже декілька років поспіль активно займається модернізацією бухгалтерського обліку державного сектору економіки з метою його вдосконалення та забезпечення прозорості фінансової звітності бюджетних установ. Причиною здійснення цього процесу є потреба у створенні привабливого інвестиційного середовища, а також безпосередньо зобов'язання держави щодо гармонізації вітчизняного законодавства із законодавством Європейського Союзу.

Активне реформування облікової системи державного сектору України фактично розпочато із прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України № 34 від 16.01.07 «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України на 2007–2015 роки» [1].

Низка проблем, які виникли у процесі виконання вищезазваної стратегії, не лише засвідчують складність самого процесу реформування,

а й вказують на специфічність його здійснення саме в галузі державного сектору. Без досить зваженого врахування особливостей діяльності його суб'єктів неможливо досягти хороших результатів у перебудові облікової системи. Більше того, саме галузева специфіка й бюджетне фінансове забезпечення в умовах його хронічного дефіциту вимагають кардинальних змін і вдосконалення системи управління державними фінансами. Виняткову роль в цьому процесі відіграє система обліку як основне інформаційне джерело прийняття управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Через зростання актуальності такого напряму наукових пошукувань багато вітчизняних науковців і практиків працюють над вирішенням проблемних питань підвищення ефективності облікової системи державного сектору й присвячують свої дослідження їх вирішенню. До їх числа належать Ф. Бутинець, С. Зубілевич, Л. Кіндрацька, Т. Китайчук, С. Свірко, В. Сопко,

С. Левицька, В. Лень, Л. Ловінська, Н. Хорунжак, О. Чемерис та інші.

Так, зокрема, С.В. Свірко вважає, що сформовані оновлені положення бюджетного обліку спрямовані на значне наближення теорії і практики зазначеної підсистеми українського бухгалтерського обліку до світових облікових позицій суб'єктів сектору загального державного управління. Їх остаточне запровадження до практики уможливить формування дієвої інформаційно-аналітичної підсистеми забезпечення управління сектору загального державного управління, системи управління державними фінансами, а отже, сприятиме подальшій інтеграції України у світовий економічний простір [2].

Науковець С.О Левицька говорить про те, що важливими чинниками для успішного реформування бухгалтерського обліку органів державного сектору є врахування таких моментів, як: підконтрольність виконання попередньо затверджених заходів у межах певного етапу реалізації Стратегії; публічне обговорення та висвітлення результатів через систему засобів масової інформації; гармонічне поєднання впровадження МСБОДС із реформуванням системи бухгалтерського обліку діяльності підприємств із погляду фінансового, науково-методичного та організаційного забезпечення [3]. Також деякі науковці вважають, що бухгалтерський облік і фінансова звітність у державному секторі необхідні для інформаційного забезпечення прогнозування, планування та контролю на рівні держави. Саме тому реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів є визначальним для всієї системи управління державними фінансовими ресурсами України. Для вдосконалення бухгалтерського обліку і фінансової звітності у державному секторі України слід розв'язати проблему практичного запровадження методу нарахування доходів і витрат усіх суб'єктів [4]. Багато науковців досліджують не загальні питання обліку та його стандартизації, а порядок його ведення органами Державної казначейської служби. Так, наприклад, В.В. Сопко та Н.М. Хорунжак досліджують проблеми удосконалення розмежування повноважень щодо ведення бухгалтерського обліку між його суб'єктами в бюджетній сфері України й акцентують увагу на провідній ролі органів казначейської служби [5]. Загалом, завдяки гострому інтересу до тематики удосконалення обліку, яка є частиною загального напрямку його реформування (у складі останнього,

крім цього, слід мати на увазі також інституційні та інші зміни), значну частину проблемних аспектів вдалося подолати. Тому заслуга дослідників є досить переконливою.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Для досягнення реального прогресу у процесі реформування системи обліку в державному секторі слід якнайповніше виявити (ідентифікувати) самі проблеми, саме тоді над кожною з них можна працювати для розроблення варіантів і альтернатив вирішення. Для цього варто здійснити аналіз проведених заходів та їх результатів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення практичних рекомендацій щодо проблем і труднощів реформування облікової системи державного сектору економіки.

**Виклад основного матеріалу.** В останні роки відбувається активне реформування системи обліку державного сектору, адже введено в дію новий План рахунків та впроваджено з урахуванням міжнародних стандартів більше десяти Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі (далі – НП(С)БОДС). Водночас, за оцінками експертів Світового банку, запроваджені національні положення (стандарти) потребують уточнення з урахуванням змін до міжнародних стандартів, а також необхідним є розроблення нових НП(С)БОДС, що вимагає здійснення перекладу на українську мову міжнародних стандартів та змін до них.

Так, на офіційному сайті законодавства України розміщено схвалену розпорядженням Кабміну (від 20 червня 2018 року) Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року (далі – Стратегія) [6]. У цій Стратегії чітко виділено завдання та з метою їх реалізації передбачається здійснення заходів згідно з Додатком, які дадуть змогу виправити недоліки системи бухгалтерського обліку, підвищити рівень якості та порівнянності фінансової інформації у тому числі шляхом встановлення єдиних підходів та вимог щодо організації системи обліку державного сектору з урахуванням міжнародних стандартів та найкращих світових практик (рис. 1).

Практика реалізації завдань, накреслених попередньою Стратегією, вказує на той факт, що фактично (хоч і з перенесенням строків) вони загалом виконані. Тому цілком ймовірно,

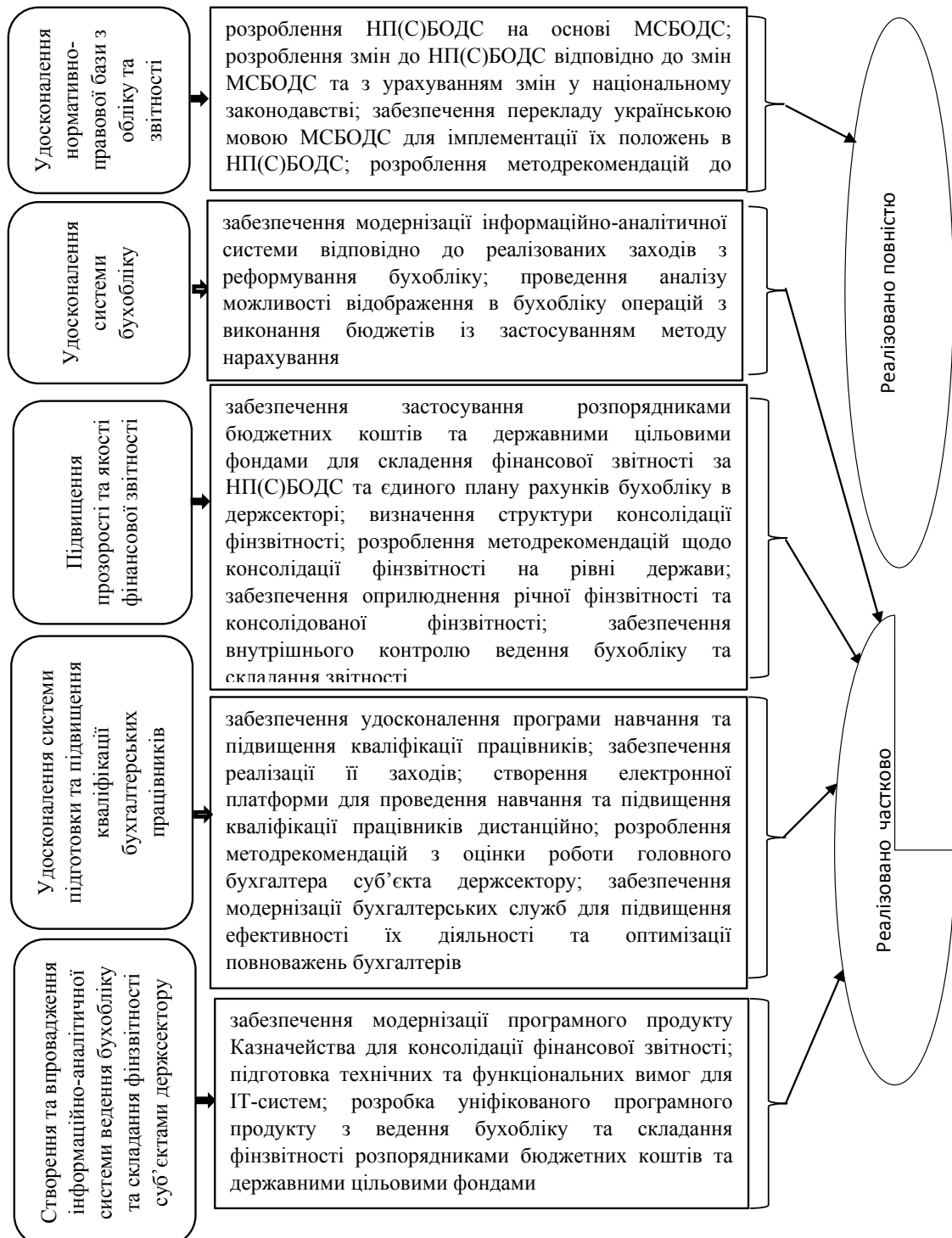


Рис. 1. Зміст завдань Стратегії та заходи щодо їх реалізації [6]

що й нові завдання будуть успішно реалізовані. Однак для цього слід використати різні важелі, в тому числі ті, навіть особливо ті, котрі пропонує українська наукова думка. Варто визнати, що в сучасних умовах має зростати її роль і участь у вирішенні важливих стратегічних державних завдань та планів.

Недостатній інтерес до дисертаційних розробок і наукових публікацій, які містять багато

цінних пропозицій, негативно позначається не лише на строках, а й на якості виконання намічених відповідними стратегіями заходів.

Повертаючись до питання реалізації нової Стратегії, слід критично оцінити повноваження учасників. Відповідальними за реалізацію завдань (рис. 1) Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі є:

- Міністерство фінансів України;
- Державна казначейська служба України;
- розпорядники бюджетних коштів;
- державні цільові фонди.

У зв'язку з цим однією з проблем, яка виникає, є узгодження повноважень кожної з вищеназваних інституцій для забезпечення злагодженої та ефективної реалізації поставлених завдань. Таким чином, варто з'ясувати функції усіх інституцій (рис. 2).

Згруповані й проілюстровані на рис. 2 основні завдання, виконання яких покладені на вищеназвані інституції, чітко вказують на потребу в їх деталізації та раціональному розмежуванні. Зокрема, якщо взяти для прикладу удосконалення нормативно-правової бази, то саме по собі Міністерство фінансів не може забезпечити дійсно якісні пропозиції. Тому це завдання варто розділити залежно від компетенцій. Доцільним буде таке розмежування:

- Міністерство фінансів – розроблення загальної методології обліку та доведення до зацікавлених суб'єктів (Державна казначейська служба України та Державні цільові фонди) для обговорення. Після обговорення та удосконалення нормативного документа його затвердження або подання проекту в інші інституції для затвердження;
- Державна казначейська служба України – поширення інформації та доведення її до власних структурних підрозділів і всіх розпо-

рядників бюджетних коштів, узагальнення та збір сформульованих ними пропозицій з питань можливостей реалізації накресленої методології, в тому числі методичного та організаційного характеру;

- Державні цільові фонди – поширення інформації й доведення її до власних структурних підрозділів та інших компетентних суб'єктів і узагальнення та збір сформульованих ними пропозицій з питань можливостей реалізації накресленої методології, в тому числі методичного та організаційного характеру;

- Розпорядники бюджетних коштів – формулювання пропозицій організаційного та методичного характеру, спрямованих на забезпечення удосконалення нормативного регулювання обліку.

Аналогічним може бути розподіл із завдання «удосконалення системи обліку», оскільки вони обидва надзвичайно тісно пов'язані між собою.

Підвищення прозорості та якості звітності варто покласти не на комплекс інституцій (Мінфін, Казначейство, Державні цільові фонди, розпорядників бюджетних коштів), а на Міністерство фінансів. Воно має у своєму розпорядженні досить доступної інформації (в тому числі тільки для нього), його працівники є учасниками різних форумів, робочих груп із вивчення зарубіжного досвіду (що недоступне для більшості суб'єктів розпорядників бюджетних коштів) тощо. Органи Державної казначей-



Рис. 2. Інституції, відповідальні за реалізацію Стратегії, та їх основні завдання

Джерело: узагальнено на основі рекомендацій [6] та додатку до вказаного джерела

ської служби в цьому разі можуть виступати як гаранті виконання цього завдання в прагматичній площині, а також подавати свої висновки щодо доцільності й можливості виконання накреслених Мінфіном заходів із підвищення якості звітності.

Завдання з удосконалення підготовки фахівців і підвищення їх кваліфікації цілком логічно вимагає включення до складу суб'єктів профільного міністерства, а саме Міністерства освіти і науки України та підпорядкованих йому інституцій. Поряд із наявністю суто технічних можливостей (приміщення, наявна матеріально-технічна база) на них можна покласти завдання з формулювання програм, дослідження потреб і конкретизації можливостей проведення навчання тощо. Незаслужено забутим або мало використовуваним при цьому можна вважати позитивний досвід централізованої організації курсів підвищення кваліфікації. У сучасних умовах його варто відновлювати щодо облікових працівників, оскільки є хороші регіональні можливості. Практично кожна область має відповідні учбові заклади та якісний професорсько-викладацький склад.

Щодо створення інформаційно-аналітичної системи ведення обліку, то відповідальні за це суб'єкти (див. рис. 2) не повною мірою можуть брати участь у виконанні такого завдання. Основним рушієм, безумовно, може виступати Міністерство фінансів як інституція-ініціатор фінансового забезпечення. На органи Казначейства слід покласти обов'язок із здійснення контролю за витрачанням бюджетних коштів на ці цілі. Проте практична реалізація виконання завдання має лежати на комп'ютерних фірмах. Негативний досвід вірусної атаки (наприклад, вірус «Петя») засвідчує, що акцент варто робити на українських фірмах-виробниках програмних продуктів. Окрім цього, світовий досвід та досвід країн ближнього зарубіжжя свідчить про доцільність наявності відповідного міністерства. Це питання актуалізується у зв'язку з розвитком інформаційного суспільства, а також задля підтримки європейських ініціатив щодо встановлення програми IDA (Міжнародної Асоціації Розвитку) й побудови трансєвропейських урядових мереж. Таке міністерство могло б займатися практичною стороною реалізації названого стратегічного завдання, а також вирішувати низку інших важливих питань (система захисту інформаційних даних, рівень публічності тощо).

Участь інших суб'єктів у виконанні завдання з формування інформаційно-аналітичної системи обліку та звітності в державному секторі мала б насамперед стосуватися аналізу вихідної бази, управлінських запитів і підготовки відповідних пропозицій вищим інстанціям. На етапі запровадження інновацій ці суб'єкти виступатимуть кінцевими їх споживачами, а тому під впливом їхніх запитів, а також встановлених державних вимог мали би формуватися самі системи і програмні продукти, які будуть у них використовуватися.

**Висновки.** Реформування бухгалтерського обліку державного сектору, викликане процесами економічної інтеграції України, є необхідним, адже воно супроводжується адаптацією до міжнародних стандартів. Провівши дослідження, можна дійти висновку про дієвість Стратегії, яка за останні роки ввела в дію новий План рахунків та Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку державного сектору. Проте низка завдань Стратегії, таких як підвищення прозорості та якості фінансової звітності; удосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерських працівників; створення та впровадження інформаційно-аналітичної системи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності суб'єктами, сьогодні реалізовані частково. Хоча завершити процес реформування облікової системи державного сектору економіки законодавство планує у 2025 році, сьогодні в багатьох науковців та практиків залишається багато питань, що потребують відповідей. Тому для вирішення низки питань з боку міністерств та відомств слід чекати рекомендацій, вказівок та роз'яснень, які повинні включати пропозиції провідних науковців та бухгалтерів облікової сфери державного сектору економіки.

### Бібліографічний список:

1. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: постанова Кабінету міністрів України від 16.01.2007 р. № 34. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>
2. Свірко С.В., Самчик М.Ю. Бюджетний облік в Україні: новації XXI ст. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Житомир, 2017. Вип. 1. С. 221–246.
3. Левицька С. О. Етапи на напрями реформації обліку діяльності бюджетних установ бюджетної облікової системи: оцінка, перспективи.



- Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Серія «Економіка». 2009. Вип. 11. С. 80–89. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa\\_2009\\_11\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2009_11_12)
4. Канєва Т., Шевченко С. Стан і перспективи розвитку обліку в державному секторі України. Вісник КНТЕУ. 2010. № 5. С. 33–40.
  5. Сопко В.В., Хорунжак Н.М. Проблеми розподілу повноважень між суб'єктами бухгалтерського обліку в бюджетній сфері. Вісник НУВГП. Економіка: зб. наук. праць. Рівне: НУВГП, 2014. Вип. 1 (65). С. 259–266.
  6. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 20 червня 2018 р. № 437-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80#n7>
  2. Svirko S. V., Samchyk M. Yu. (2017) “Budget Accounting in Ukraine: Innovations of the 21st century”. Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis. no. 1. pp. 221–246.
  3. Levytska S. O. (2009) “Stages in the direction of reforming the accounting of the activities of budget institutions of the budget accounting system: assessment, prospects”. Scientific notes [National University of Ostroh Academy]. The series “Economics”. no. 11. pp. 80–89, available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa\\_2009\\_11\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2009_11_12)
  4. Kanieva T., Shevchenko S. (2010) “The state and prospects of development of account in the public sector of Ukraine”. Journal of KNTEU. no. 5. pp. 33–40.
  5. Sopko V.V., Khorunzhak N.M. (2014) “The problems distribution of powers among accounting individuals in the public sector”. Journal of NUVHP. no. 1 (65). pp. 259–266.
  6. Strategy of modernization of the system of accounting and financial reporting in the public sector for the period up to 2025: the order of the Cabinet of Ministers of Ukraine (20.06.2018 no. 437), available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80#n7>

#### References:

1. Strategy of modernization of the accounting system in the public sector for 2007–2015: the resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine (16.01.2007 no. 34), available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>

**Lukanovska I.R.**

Candidate of Economic Sciences,  
Senior Instructor at Department of Accounting  
and Control in Public Administration,  
Ternopil National Economic University

## THE PROBLEMS OF REFORMING ACCOUNTING SYSTEM IN THE PUBLIC SECTOR

For several years now, Ukrainian legislation has been actively involved in the modernization of public sector accounting in order to improve it and ensure the transparency of financial statements of budget institutions. The active reformation of the accounting system of the public sector of Ukraine has actually started with the adoption of the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 34 as of 16.01.07 “On Approval of the Strategy for Modernization of Accounting System in the Public Sector of Ukraine for 2007–2015”. Due to this strategy, a new Account Schedule has been put in place and more than ten National Public Sector Accounting Standards have been implemented taking into account international standards.

To date, a new Strategy for the Modernization of the Accounting and Financial Reporting System in the public sector for the period up to 2025 has been approved. The task of improving the quality and comparability of financial information, including through the establishment of common approaches and requirements for the organization of the public sector accounting system, taking into account international standards and best practices, is highlighted. However, insufficient interest in dissertation development and scientific publications, which contain a lot of valuable proposals, negatively affects not only the terms but also the quality of implementation of the measures outlined by the relevant strategies.