

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ**

---

---

Серія  
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 19

Частина 2

Ужгород-2018

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** Палінчак Микола Михайлович – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники  
головного редактора:** Приходько Володимир Панасович – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор  
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний  
секретар:** Дроздовський Ярослав Петрович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** Ярема Василь Іванович – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор  
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України  
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України  
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор  
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор  
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор  
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент  
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук  
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук  
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)  
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)  
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)  
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

**Науковий вісник Ужгородського національного університету.**  
**Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»**  
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки  
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet**  
**Вченою радою Державного вищого навчального закладу**  
**«Ужгородський національний університет»**  
на підставі Протоколу № 5 від 24 травня 2018 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
серія KB № 21015-10815P,  
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

## ЗМІСТ

<b>Ілляшенко О. В.</b> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ПАРАДИГМИ.....	6
<b>Калачевська Л. І.</b> РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СВІТОВІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ.....	10
<b>Калітенко Д. О.</b> ТАКСОНОМІЯ ТА АНАЛІТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СУСПІЛЬНОГО ІНТЕРЕСУ.....	14
<b>Касьяновський Є. В.</b> ПІДХІД ДО ДІАГНОСТУВАННЯ СИТУАЦІЙ ТА АРХІТЕКТОНІКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР.....	19
<b>Катан Л. І.</b> НЕБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	24
<b>Коба О. В., Миронова Ю. Ю.</b> КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ РОБІТ У БУДІВНИЦТВІ.....	29
<b>Коваленко М. О.</b> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ МІЖГАЛУЗЕВОЇ БАЛАНСОВОЇ МОДЕЛІ.....	33
<b>Король М. М., Шляхта К. В.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НІМЕЧЧИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ.....	38
<b>Кравченко Н. В.</b> ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН.....	42
<b>Чуніхіна Т. С., Кравчук Я. С.</b> ОПЕРАЦІЇ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ПІДХОДИ.....	47
<b>Красноперов П. В.</b> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЮЖНОЙ КОРЕИ ВО ВРЕМЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА».....	50
<b>Кузнєцова Н. В.</b> РИНОК МІЖНАРОДНИХ СИНДИКОВАНИХ КРЕДИТІВ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ.....	57
<b>Кузьмук І. Я., Губатюк І. В.</b> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ РЕГУЛЯТОРНОГО МЕХАНІЗМУ PEER-TO-PEER (P2P) КРЕДИТУВАННЯ.....	62
<b>Кукош М. С.</b> КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	66
<b>Кулікова Є. О.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЛІДАРНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	71
<b>Марець О. Р., Падовська С. В.</b> ВПЛИВ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	76

<b>Марина А. С., Панасенко Ю. Ю.</b> ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	82
<b>Гончаренко О. М., Мартинюк О. А.</b> ВИЗНАЧЕННЯ ГЕНОТИПУ ІННОВАЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	86
<b>Мацера С. М., Марчук О. О.</b> УПРАВЛІННЯ КОНТЕНТОМ У МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ.....	91
<b>Маслов Д. С.</b> ПЕРЕНАГРОМАДЖЕННЯ ПОЗИЧКОВОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ.....	95
<b>Мінкович В. Т., Харахурсах М. О.</b> ВПЛИВ СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ НА ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	100
<b>Нагайчук Н. Г., Третяк Н. М.</b> МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ BLOCKCHAIN У СТРАХУВАННІ.....	104
<b>Назаренко Ю. О.</b> ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КОНТЕКСТ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	108
<b>Никифоренко В. Г.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ПРАЦЕЮ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	112
<b>Овчарук В. В.</b> СУТНІСТЬ АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	115
<b>Однорог М. А.</b> РОЗВИТОК АГРАРНОЇ СФЕРИ В ІННОВАЦІЙНИЙ ПЕРІОД: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	118
<b>Окара Д. В., Чернишев В. Г., Шинкаренко В. М.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	123
<b>Онокало В. Г.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	130
<b>Панченко В. А.</b> НЕЧІТКІ БАЗИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	133
<b>Погорелова Т. В.</b> СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ.....	137
<b>Погорєлов В. С.</b> ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В УКРАЇНІ.....	141
<b>Потравка Л. О.</b> НАПРЯМИ АГРАРНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	144
<b>Прохорчук С. В., Головіна Н. А.</b> ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА БЕЗПЕЧНІСТЮ ТА ЯКІСТЮ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	148

<b>Чуніхіна Т. С., Проценко Л. А.</b> РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ У ФОРМАТІ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТИВ.....	<b>153</b>
<b>Прядко І. В.</b> ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	<b>158</b>
<b>Родченко В. Б., Нечипоренко Я. Є.</b> РЕАЛІЗАЦІЯ, МОНІТОРИНГ І ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ.....	<b>162</b>

**Ілляшенко О. В.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту  
Харківського національного університету  
міського господарства імені О. М. Бекетова*

**Illiashenko O. V.**

*Doctor of Economics, Professor Department of Financial  
and Economic Safety, Account and Audit  
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ПАРАДИГМИ

**Анотація.** Статтю присвячено поглибленню концептуальних засад інституціонального забезпечення підтримки економічної безпеки підприємств. Сформовано підходи до інституціонального забезпечення економічної безпеки. Визначено пріоритетні завдання інституціонального забезпечення економічної безпеки підприємств на сучасному етапі. За результатами аналізу виявлено особливості формальних та неформальних інституцій. Доведено актуальність інституціоналізації системи економічної безпеки підприємства.

**Ключові слова:** інституція, економічна безпека, соціально-економічна система, інституціоналізація, безпекозабезпечувальна діяльність.

**Вступ та постановка проблеми.** Походження значної частини проблем у забезпеченні економічної безпеки на сучасних підприємствах пов'язане з нерівномірним розвитком економічних та правових відносин в Україні. Основу виробничо-господарської та соціально-економічної систем підприємства становлять, перш за все, соціальні колективи, від професійної діяльності яких залежать стан цих систем та результативність їх функціонування. Управління цими системами спрямоване на організацію діяльності соціальних колективів для досягнення встановлених цілей. Проблема вибору та обґрунтування інструментів управління безпекозабезпечувальною діяльністю на підприємстві, що враховує інтереси різних соціальних груп, у тому числі за межами підприємства, є багатофакторною і має різноманітні аспекти: економічний, організаційний, мотиваційний, правовий, інституційний та ін. Найефективнішою опцією з числа тих, що мінімізують небезпеки та загрози для діяльності сучасного підприємства, небезпідставно вважається інституціоналізація суспільства, яка характеризується створенням стійких форм суспільних комунікацій і розподілу суспільних ресурсів для регулювання суспільного життя, є вирішенням завдання зі створення умов для якісної структурно-функціональної оптимізації управління у системі економічної безпеки підприємства [1]. Вдосконалення наявних, модернізація чинних та створення нових інституцій поліпшує інституційне середовище діяльності підприємства і зменшує навантаження на його систему економічної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні засади інституціональних чинників забезпечення підтримки економічної безпеки закладено представниками класичного інституціоналізму у працях американських економістів Т. Веблена (соціально-психологічний інституціоналізм), Дж. Коммонса (соціально-правовий інституціоналізм), У. Мітчелла (кон'юнктурно-статистичний інституціоналізм) [2–6] та неоінституціоналізму, серед яких – Д. Норт, Дж. Б'юкенен, Р. Коуз (вдосконалили та осучаснили базові постулати інституціоналізму, їхні праці надзвичайно актуальні для пояснення сучасних тенденцій у світовій економіці) [7–9]. У наукових працях

О.І. Барановського, З.С. Варналія, В.Г. Алькеми, Г.В. Козаченко, С.К. Рамазанова, Л.Г. Шемаєвої, В.П. Мартинюка, В.А. Рача, Т.В. Момот, Т.Г. Васильців, В.І. Франчука, І.П. Мігус, З.Б. Живко, М.І. Флейчук, І.П. Отенко, Є.І. Овчаренка, Ю.С. Погорелова, О.М. Ляшенко, Є.М. Рудніченка, С.В. Кавуна, І.Б. Хоми, М.І. Копитко, Л.О. Волощук, О.В. Россошанської закладено основи теоретичного та інструментального базису економічної безпекології, проведено ґрунтовні дослідження та виявлено особливості забезпечення економічної безпеки підприємства.

**Метою** даної роботи є поглиблення концептуальних засад інституціонального забезпечення підтримки економічної безпеки підприємств.

**Результати дослідження.** Економічна безпека розглядається як найважливіша якісна характеристика економічної системи, що визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення і стійке забезпечення ресурсами народного господарства, підтримку соціальної сфери, екології та обороноздатності країни. У визначенні концептуальних засад економічної безпеки важлива роль належить теорії інституціоналізму, згідно з якою на ефективність господарських процесів впливають не тільки власне економічні, а й інституційні чинники. Використання інституціонально-еволюційної теорії передбачає включення у межі аналізу понять «інституція» та «інституціоналізація».

Поняття «інституція» в інституціональній теорії бере початок з XIX ст., із зародження «старого інституціоналізму» (Т. Веблен, Дж.Р. Коммонс, У.К. Мітчелл) [2–6]. Сьогодні в результаті еволюції змісту поняття «інституція», появи нового інституціоналізму (Д. Норт, О. Вільямсон, Дж. Ходжсон) [7–9] та його суттєвого розгалуження поняття «інституція» переважно тлумачиться за Д. Нортом як обмеження, створені людьми, які формують взаємодію між ними, зменшують невизначеність шляхом структуризації людської поведінки [7, с. 7]. За А. Туреном інституція сьогодні має позначати не те, що було інституційовано, а те, що є джерелом інституціювання, тобто ті механізми, завдяки яким культурні орієнтири трансформуються у соціальну практику [10, с. 29].

Інституціональний підхід, тобто розгляд взаємодії економічних агентів крізь призму інституцій, сьогодні визнано загальним методом дослідження, який завдяки зосередженню уваги на структурно-функціональних закладах побудови системи економічних агентів та формально-правовій характеристиці економічної системи надає можливість дослідити взаємозалежність і взаємозв'язок між змінами інституційних структур та діяльністю економічних агентів [11].

Поняття «інституціоналізація» вживається переважно для характеристики процесів упорядкування діяльності економічних агентів шляхом формування та закріплення відповідних інституцій, причому сама інституція безперервно розвивається на тлі цих інституціональних змін [12].

Інституціоналізацію найчастіше розглядають як:

узгоджену діяльність держави та її інституцій зі створення прогресивних інституціональних змін для мінімізації невизначеності шляхом створення міцних, зрозумілих, досяжних та вигідних процесів і результатів для всіх учасників досліджуваної сфери діяльності [13];

узгоджену, системну, законну діяльність держави та її інституцій щодо поступового еволюційного розвитку правил і процедур, санкцій і стимулів, стримувачів та противагу у діяльності всіх зацікавлених сил суспільства для мінімізації невизначеності, у тому числі незаконності, у процесах і результатах виробництва, розподілу, обміну, споживання благ [12];

процес становлення та функціонування мережі суспільних інституцій, функціями яких є структурування взаємовідносин між економічними суб'єктами, узгодження їхніх інтересів, а також обмеження, що формують мотиваційні та поведінкові механізми [14, с. 36];

перетворення соціальних намірів на норму та формування правил економічного спілкування шляхом їх запровадження за допомогою владних інституцій (неписаних правил чи правової діяльності) на основі засобів правового, економічного і політичного регулювання [15, с. 26].

Результатом інституціоналізації є створення відповідно до заданих інституціями умов соціально-економічних інституцій (організацій), які найбільш повно відповідають вимогам, що висувають до них зовнішнє середовище [16] та внутрішні детермінанти [17, с. 156].

Інституції обмежують поведінку людей, роблять її більш передбачуваною і певною мірою менш витратною. Зміст цього поняття можна розкрити за результатами дослідження багатьох логічно взаємопов'язаних визначень.

Інституції поділяють на формальні та неформальні. У новій інституційній економічній теорії неформальні інституції розглядаються як доповнення до формальних. За Д. Норттом формальні інституції – це правила, які сформовані людьми, видані державою і схвалені парламентами закони та конституції, а неформальні – неписані правила (звичаї, традиції, суспільні умовності і кодекси поведінки) [7, с. 16]. О.О. Аузан тлумачив неформальні інституції як правила, що існують у пам'яті учасників різних соціальних груп [18, с. 42]. За Д. Норттом неписані правила глибше формальних, часто доповнюють їх і навіть ефективно впливають на економіку, якщо цей вплив виявляється протягом тривалого періоду [7, с. 19].

За результатами аналізу [7; 15; 18–20] виявлено особливості неформальних інституцій, які зводяться до такого: складність опису, відсутність документарної форми опису, стійкість (зберігаються тривалий час, навіть тоді, коли виникають принципово нові формальні правила), перехід у поколіннях, повільність та поступовість зміни, тісний зв'язок із культурними характеристиками системи та національним менталітетом, слабка дослідженість.

Як зауважив свого часу І.С. Коропецький, незважаючи на те що неформальні інститути є важливішими в суспільному житті, ніж формальні, про них говориться небагато [21]. За часів панування радянської системи сформовано неформальні інститути, які не сприяють успішному економічному життю країни в ринкових умовах. Їх зміни відбуваються дуже повільно, що пояснюється поступовим сприйняттям окремими людьми уявлення про обставини життя та повільну зміну їхнього світогляду, а також особливостями економіки в Україні [22, с. 136].

Неформальні інституції – це лише правила, яких економічні агенти свідомо або за якихось причин (наприклад, за звичкою або внаслідок високого рівня законослухняності) дотримуються. Серед неформальних інституцій є позитивні, які мають вітатися у суспільстві (чесність, порядність, довіра в ділових відносинах, прагнення виконати навіть неписані зобов'язання тощо), та негативні (до числа таких в Україні належать недовіра підприємців до органів влади, зокрема органів правопорядку, недовіра працівників підприємств до його керівництва, яка супроводжується неухважним, а часто й зневажливим ставленням керівництва до персоналу підприємств тощо).

Інколи неформальні інституції суперечать формальним, унаслідок чого виникають негативні явища в економіці, наприклад корупція та тіньова економіка. У результаті такої суперечності виникає конфлікт інституцій, розв'язання якого Д. Норт бачив у відмиранні з плином часу неефективних інституцій та розвитку ефективніших форм організації взаємодії економічних агентів [7, с. 20].

Актуальність інституціоналізації системи економічної безпеки підприємства підтверджується багатьма авторами (наприклад, [23]). За Т.Г. Васильцевим у цьому напрямі інфраструктура не лише економічної безпеки, а й підтримки підприємництва в Україні є вкрай нерозвиненою і значно поступається провідним країнам світу, оскільки вітчизняне законодавство не передбачає належних засад створення і розвитку інституційної бази економічної безпеки підприємства, залишаючи їх лише для регіонів та міст, які володіють великими фінансовими ресурсами і бажають добровільно працювати у цьому напрямі. Вкрай слабкою є наявна в Україні система інституційної підтримки підприємництва, вона перебуває під загрозою повного руйнування (йдеться не про кількість інституцій підтримки, а їхні можливості) [23, с. 42].

Будь-яке підприємство, навіть велике, не може повною мірою сформувати інституційне середовище своєї системи економічної безпеки, адже інституційне середовище, на думку О. Вільямсона, як правила гри утворюється як за рахунок базових інституцій, які виникли за межами підприємства, так і за рахунок певним чином штучних внутрішніх інституцій, які виникли або примусово уведено в межах підприємства.

Інституції, що визначають інституційне середовище системи економічної безпеки підприємства, можуть бути неякісними. Неякісність інституцій у цьому разі характеризується переважно невідповідністю інституцій реаліям забезпечення економічної безпеки, що не дає змоги повноцінно діяти механізму функціонування системи (тобто механізм працює вхолосту). Інституцій, що визначають інституційне середовище системи економічної безпеки підприємства, може не вистачати, і тоді утворюється вакуум інституційного середовища.

Якщо інституції, що визначають інституційне середовище системи економічної безпеки підприємства, неякісні або має місце вакуум інституційного середовища

системи, то в інституційному механізмі у складі механізму функціонування системи економічної безпеки підприємства, як, власне, і в інституційному механізмі будь-якого рівня виникають неефективні стійкі інституції, які Ю. Чернецький назвав «антисоціальними інституціями» [24], а В. Полтерович – «інституційними пастками» [25]. Неефективні стійкі інституції створюють бар'єри в інституційному середовищі. Прикладами неефективних стійких інституцій в інституційному механізмі національної економіки є корупція, бартер, неплатежі, ухиляння від податків, тіньова економіка тощо, а в інституційному механізмі у складі механізму функціонування системи економічної безпеки підприємства – неузгодженість дій щодо забезпечення економічної безпеки, несвочасність їхнього виконання у структурних підрозділах підприємства, упущення важливої інформації щодо стану зовнішнього середовища, опортуністична поведінка персоналу тощо.

По суті, формальні інституції інституційного механізму виступають формою об'єктивізації принципу законності, який є одним із головних під час побудови системи економічної безпеки підприємства. Намагання держави створити дієву нормативну базу для захисту вітчизняних підприємств від корупційної системи та рейдерства дотепер не дали бажаного результату ні для держави, ні для суб'єктів підприємницької діяльності, тому підприємства мають самостійно формувати власні інституції для захисту від негативного впливу корупції та рейдерства.

Належний рівень економічної безпеки підприємств досягається завдяки реалізації розробленої на підприємстві політики захисту, підкріпленої системою скоординованих безпекозабезпечувальних заходів, адекватних внутрішнім та зовнішнім загрозам. Без такої політики неможливо подолати негативні явища в економічній діяльності підприємства, змусити працювати механізм управління системи економічної безпеки підприємства, створити ефективний механізм захисту його економічної діяльності. Керівництво підприємства є головним суб'єктом економічної безпеки. Воно як гарант захисту економічних інтересів власників, акціонерів, працівників підприємства має формулювати інтереси підприємства, визначати пріоритети у його діяльності, вивчати співвідношення пріоритетів, визначати механізми реалізації інтересів підприємства. Власне, економічна безпека підприємства великою мірою досягається за рахунок дії механізму захисту економічної діяльності підприємства, дію якого скеровано на реалізацію та захист економічних інтересів підприємства, серед яких слід відзначити забезпечення стабільності діяльності, розвиток підприємства.

Іншим не менш важливим аспектом інституційного механізму системи економічної безпеки підприємства є врахування неформальних інституцій, які певною мірою відображають стан та тенденції зміни внутрішнього середовища підприємства і можуть суттєво вплинути на економічну безпеку підприємства. Як зауважив О.А. Гриценко, аналіз неформальних інститутів необхідний для розуміння тих спонукальних мотивів, які створюють простір та ставлять перепони для поведінки певного кола суб'єктів [26].

По суті, неформальні інституції в інституційному механізмі у складі механізму функціонування системи економічної безпеки підприємства становлять інтерес із таких позицій: взаємодія та співвідношення неформальних інституцій із формальними; вплив неформальних інституцій на функціонування та дієвість системи економічної безпеки підприємства.

У заданому контексті необхідні виявлення неформальних інституцій на підприємстві та визначення міри їх вияву, а також виявлення впливу неформальних інституцій на формальні (неформальні інституції посилюють, ослаблюють або перевертають дію формальних).

За результатами виявлення неформальних інституцій в інституційному механізмі мають аналізуватися форми їхнього вияву, міра їхньої закріпленості в поведінці працівників підприємства, ставлення різних за впливовістю формальних і неформальних груп працівників до неформальних інституцій (негласно схвалюють та дотримуються їх або перешкоджають їхньому використанню). Для виявлення неформальних інституцій в інституційному механізмі можуть використовуватися методи спостереження або опитування працівників підприємства. Спостереження як метод виявлення неформальних інституцій можуть здійснювати керівники певного рівня ієрархії організаційної структури підприємства або фахівці структурного підрозділу з економічної безпеки. Метою періодичного опитування працівників підприємства є дослідження основних характеристик поведінки персоналу підприємства для виявлення настроїв працівників, їхнього ставлення до економічної безпеки та дотримання формальних інституцій у межах наданої компетенції, міри задоволеності працівників умовами праці тощо. Про окремі неформальні інституції керівники підприємства не знають, тоді як такі інституції спроможні суттєво нашкодити діяльності підприємства, іноді навіть суттєво вплинути на його економічну безпеку.

Неформальні інституції вирішальною мірою породжені станом підприємницького середовища в країні, про який в Україні не існує чіткого уявлення. Як показано у [23], у наявній в Україні системі збору та аналізу інформації у сфері розвитку підприємництва не передбачено моніторинг показників, які якісно характеризують досліджувану сферу, не враховуються суб'єктивні оцінки підприємців, представників органів державного управління та суспільних груп, їхня думка про базові параметри економіко-правового середовища підприємницької діяльності. Результати таких досліджень мають оприлюднюватися, наприклад друкуватися у виданнях статистичного характеру.

**Висновки.** Інституціоналізація є основним напрямом формування і функціонування системи економічної безпеки на всіх рівнях – від держави до підприємства. Формування інституційного середовища безпекозабезпечувальної діяльності є основною стратегією досягнення стабільності діяльності будь-якого підприємства. При цьому інституційна система підприємства, обслуговуючи весь комплекс економічних відносин, виступає формою реалізації системи економічних інтересів підприємства. Ефективна інституційна система, реалізуючи економічні інтереси, організовує та гармонізує їх для забезпечення інтересів власників підприємств вищого порядку, завдяки чому досягаються ефективність розвитку підприємства та його повний та всебічний (достатній) захист. Інституційний механізм уособлює та відображає роль інституційного середовища у захисті об'єктів безпеки системи. Такий механізм визнано складною системою інституційних заходів, інструментів, важелів, спрямованих на захист об'єктів безпеки системи від внутрішніх та зовнішніх загроз. У визначенні концептуальних засад інституційного механізму у складі механізму функціонування системи економічної безпеки підприємства використано положення інституціонально-еволюційної теорії.



Список використаних джерел:

1. Матвійчук О.І. Інституціоналізація управління економічною безпекою держави. Вісник Академії митної служби України. 2012. № 2. С. 131–141.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 366 с.
3. Гайдай Т.В. Институция как инструмент институционального экономического анализа. Экономическая теория. 2006. № 2. С. 53–64.
4. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории. Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 42–57.
5. Commons R.J. Institutional Economics. American Economic Review. 1931. Vol. 21. P. 648–657.
6. Hamilton W. Institution. Encyclopedia of the social Sciences. N.Y., 1932. Vol. VIII. P. 84–87.
7. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. К.: Основи, 2000. 198 с.
8. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003. 464 с.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. 702 с.
10. Турен А. Повернення дієвця. К.: Альтерпрес, 2003. 320 с.
11. Бортнікова О.Г. Інституціональний підхід до вивчення систем безпеки в теорії державного управління. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2012. № 6. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur\\_2012\\_6\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2012_6_4).
12. Ткачова О.К. Теоретичні основи інституційних механізмів державного управління митною справою. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2013. № 6. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=587>.
13. Грищенко А.А. Институциональная архитектура: предмет, основные законы, методология. Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. 2006. Вып. 103-1. С. 31–37.
14. Лопатинський Ю.М. Трансформація аграрного сектору: інституціональні засади. Чернівці: Рута, 2006. 344 с.
15. Ткач А.А. Институціональні основи ринкової інфраструктури: монографія. К.: Об'єдн. ін-т економіки НАН України, 2005. 295 с.
16. Кузьминов Я.И., Радаев В.В., Яковлев А.А., Ясин Е.Г. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений. Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 5–27.
17. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.
18. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: учебник; 2-е изд. М.: Инфра-М, 2011. 447 с.
19. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс. Экономическая социология. 2002. Т. 3, № 2. С. 62–73.
20. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория; 3-е изд., перераб. и доп. М.: Эконом. фак-т МГУ, ТЕИС, 2002. 591 с.
21. Коропецкий И.С. Сектор трансакций в современной Украине. Экономика Украины. 1997. № 7. С. 43–51.
22. Козаченко Г.В. Управління затратами підприємства: монографія. К.: Лібра, 2007. 320 с.
23. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія. Львів: Арал, 2008. 384 с.
24. Чернецький Ю. Концептуальні напрацювання «нової економічної соціології». Соціологія: теорія, методи, маркетинг. 2004. № 1. С. 51–62.
25. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. URL: [http://members.tripod.com/VM\\_Polterovich/ep99001.pdf](http://members.tripod.com/VM_Polterovich/ep99001.pdf).
26. Грищенко О.А. Неформальні інститути впливу на владу в контексті економічного аналізу. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2014. № 2(17). С. 17–26.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПАРАДИГМЫ**

**Аннотация.** Статья посвящена развитию концептуальных основ институционального обеспечения экономической безопасности предприятий. Сформированы подходы к институциональному обеспечению экономической безопасности предприятий. Определены приоритетные задачи институционального обеспечения экономической безопасности предприятий на современном этапе. По результатам анализа выявлены особенности формальных и неформальных институций. Подтверждена актуальность институционализации системы экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** институция, экономическая безопасность, социально-экономическая система, институционализация, деятельность по обеспечению безопасности.

**ECONOMIC SECURITY IN THE CONTEXT  
OF INSTITUTIONAL PARADIGM DEVELOPMENT**

**Summary.** The article is devoted to the deepening of the conceptual foundations of the institutional support of economic security of enterprises. The approaches to the institutional provision of economic security has been formed. The priority tasks of institutional provision of economic security of enterprises at the present stage have been determined. By the results of the analysis, the peculiarities of formal and informal institutions have been revealed. The urgency of institutionalization of the system of economic security of the enterprise has been proved.

**Key words:** institution, economic security, social and economic system, institutionalization, security-supporting activity.

**Калачевська Л. І.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції  
Сумського національного аграрного університету

**Kalachevska L. I.**  
PhD in Economics, Associate Professor  
of the Department of Foreign Economic Affairs Management  
and European Integration  
Sumy National Agrarian University

## РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: СВІТОВІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ

**Анотація.** У статті, спираючись на поділ країн світу на чотири групи за рівнем економічного розвитку (країни з розвинутою економікою; країни-переслідувачі; країни, які розвивають власні економічні системи; країни-аутсайдери), а також на оцінку напрацювань закордонних і вітчизняних науковців, досліджено роль інновацій у розвитку сільських територій у світі та виявлено ключові тенденції впливу інноваційної діяльності на розвиток сільської місцевості на рівні окремих угруповань країн. Окремо наведено тенденції та проблеми впливу інновацій на розвиток руральних територій в Україні.

**Ключові слова:** економіка, інновації, інноваційний розвиток, сільські території, тенденції розвитку.

**Вступ та постановка проблеми.** Трансформація світової та національних економічних систем під впливом поступового переходу від індустріального до постіндустріального типу їх побудови і функціонування висуває нові вимоги до конкурентоспроможності окремих країн, де ключовими елементами є збільшення інноваційної активності та активний розвиток сільських територій, що мають значний потенціал позитивного впливу на зростання ВВП країни та її соціальної сфери. З іншого боку, у всіх країнах світу, незважаючи на рівень їхнього економічного розвитку, спостерігаються значні відмінності між розвитком міст та сільської місцевості, де руральні території виступають аутсайдерами та потребують вирішення комплексу проблем.

Дослідження напрацювань закордонних та вітчизняних учених [1–5] свідчить про високу ефективність саме інновацій у розвитку сільських територій у світі, де інноваційні розробки допомагають підвищити як економічний, так і соціальний розвиток таких територій в умовах наявних обмежень щодо їх підтримки з боку міжнародних інститутів, держави, місцевих органів самоврядування, приватного бізнесу, благодійних організацій та окремих домашніх господарств.

Сучасний посткризовий розвиток економіки України з урахуванням зростання ролі сільського господарства в економічній і зовнішньоторговельній сферах країни вимагає активізації зусиль саме у трансформації сільських територій у державі з акцентом на інноваційний розвиток таких територій, що, своєю чергою, потребує ґрунтовних досліджень ролі інновацій у розвитку світових і національних руральних територій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблематики розвитку сільських територій у світі та Україні, а також ролі інновацій у розвитку сільської місцевості дають змогу виокремити декілька напрямів наукових робіт:

1. Розкриття проблематики та перспектив розвитку сільських територій у світі, у тому числі з використанням інновацій. Виділяємо наукові напрацювання: Т.Г. Васильціва та В.В. Бойко [1], І.О. Пантелєєвої [2], А. де Жанврі та Е. Садоулет [5], А. Шейтман та Дж.А. Бердею [6] та ін.

2. Напрацювання пропозицій щодо розвитку руральних територій в Україні на основі дослідження закордонного досвіду з урахуванням ролі інновацій у такому розвитку. Акцентуємо увагу на наукових працях О. Недбалюка [4], М.І. Стегней [7], А. Савви [8], В. Борщевського [9] та ін.

3. Характеристика та визначення проблематики інноваційної діяльності в Україні, у тому числі з урахуванням її ролі для розвитку сільських територій. Звертаємо увагу на роботи Г.І. Фролової [10], М.М. Руженського [11] та ін.

4. Визначення проблем інноваційного розвитку сільської місцевості в Україні та розроблення шляхів їх усунення. Відзначаємо наукові розвідки О. Сагова [12], В.Ю. Білінської [13], В.В. Лисенко [14], М.І. Стегней [15] та ін.

Наголошуючи на суттєвій теоретичній та практичній важливості наукових розробок у галузі інноваційного розвитку сільських територій, відзначаємо необхідність продовження досліджень у напрямі визначення ролі інновацій у розвитку сільської місцевості в різних країнах світу, які поділені за рівнем економічного розвитку, а також виявлення тенденцій і проблематики щодо впливу інноваційної активності на розвиток українських руральних територій.

**Метою** роботи є розкриття світових і національних тенденцій, а також проблематики впливу інновацій на розвиток сільських територій на основі дослідження наукових напрацювань та статистичних даних.

**Результати дослідження.** Сучасні трансформаційні процеси, які відбуваються у світовій економіці та економіках окремих країн світу, призводять до підвищення уваги до розвитку сільських територій. При цьому слід відзначити зростання ролі інновацій у активізації розвитку сільської місцевості на світовому та національних рівнях. Водночас роль інновацій та ключові тенденції їхнього впливу на розвиток руральних територій, ураховуючи вартість інноваційних розробок та запровадження таких розробок на практиці, залежать від економічного розвитку країни. Наведене вимагає відповідного поділу країн світу за економічним розвитком.

Спираючись на міжнародну практику класифікації держав світу [16–18] та використовуючи критерії класифі-

кації економічних систем окремих країн, що запропоновані групою науковців на чолі з В.В. Ковалевським [19, с. 18], пропонуємо в межах дослідження використувати таку класифікацію: економічно розвинуті країни (ВВП на душу населення більше 20 тис. дол. США); країни-переслідувачі (ВВП на душу населення у межах від 10 до 20 тис. дол. США); країни, що розвивають власні економічні системи (ВВП на душу населення від 5 до 10 тис. дол. США); країни-аутсайтери (ВВП на душу населення менше 5 тис. дол. США).

Дослідження розвитку сільських територій в економічно розвинутих країнах показало збільшення обсягів інновацій у різні аспекти соціально-економічного розвитку руральних територій.

Необхідно відзначити, що у США фінансування інновацій для сільських територій має децентралізований характер за участі державних інститутів, а в ЄС таке фінансування відбувається через Партнерство європейських інновацій (EIP) у межах його програми, що має назву «Продуктивність у сільському господарстві та його сталий розвиток» [20, с. 122].

Оцінка розвитку сільських територій у країнах-переслідувачах показала активне залучення інновацій в агропромисловий комплекс. При цьому інновації у сільській місцевості держав – членів ЄС здійснюються у рамках діяльності EIP. Щодо інших країн, то тут відзначаємо три джерела їх фінансування та надходження в АПК: держава, міжнародний агробізнес, національний агробізнес.

Ураховуючи значні зусилля з інтенсифікації виробництва сільської продукції у країнах, які розвивають власні економічні системи, відзначаємо активне залучення інновацій у сільське господарство. Дослідивши досвід активізації інноваційної діяльності в агросекторі таких країн, можемо виділити дві тенденції: збільшення інновацій за рахунок державних коштів (Китай); збільшення інновацій за рахунок коштів міжнародних комерційних та некомерційних організацій і транснаціональних агрокорпорацій. На особливу увагу заслуговують напрями залучення інновацій у сільські території країн, які розвивають власні економічні системи – це переважно агровиробництво.

Характеризуючи роль інновацій у розвитку сільських територій у країнах-аутсайдерах, то, враховуючи фінансові та інші проблеми таких країн, відзначаємо низький рівень залучення інновацій у сільське господарство, де ключову роль відіграють транснаціональні та міжнародні агрохолдинги, які роблять акцент на генномодифіковані сільськогосподарські продукти і виробництво сировини для альтернативної енергетики. Вплив держави в країнах-аутсайдерах щодо інновацій у сільському господарстві є мінімальним.

Розкриваючи роль та тенденції впливу інновацій на розвиток сільських територій в Україні, слід спираючись на наведену вище класифікацію країн світу, визначити, до якої групи держав необхідно її віднести (рис. 1).

Ураховуючи розмір ВВП на душу населення в Україні (рис. 1), у період із 2007 до 2017 р. Україна належала до країн-аутсайдерів за рівнем економічного розвитку. Виходячи з наведеного, у подальшому будемо досліджувати вплив інновацій на розвиток сільської місцевості в країні.

Відзначаємо, що однією з ключових тенденцій, що стримують розвиток сільських територій в Україні, є низький рівень розроблення, залучення та впровадження інно-

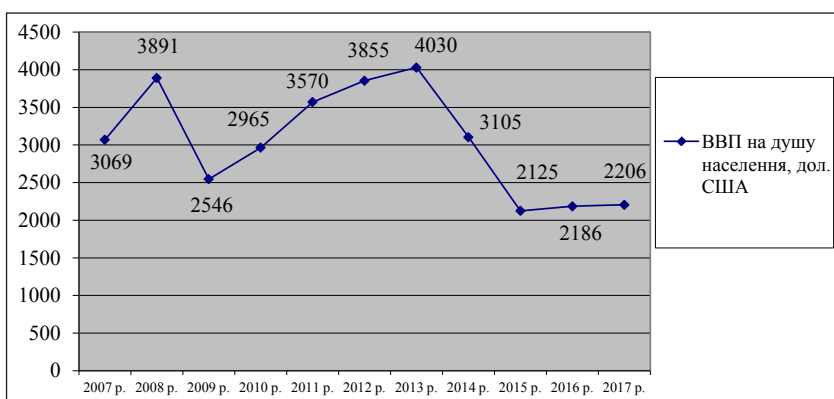


Рис. 1. Динаміка ВВП на душу населення в Україні за 2007–2017 рр.

Джерело: сформовано на основі [21; 22]

вацій у виробництво, соціальну сферу й інфраструктуру. Наведена тенденція є наслідком загальнодержавної тенденції, однак у силу дефіциту фінансових ресурсів, незначної підтримки держави та майже повної відсутності підтримки з боку місцевих органів самоврядування, незначної кількості науково-дослідних установ та науковців, що працюють на сільських територіях, ця тенденція отримала критичний розвиток у сільській місцевості країни (табл. 1).

Аналіз динаміки інноваційного розвитку України та сільських територій країни за період дослідження дає змогу стверджувати, що на тлі різкого зниження кількості організацій, які займаються науковими розробками, і кількості науковців негативна динаміка у сільській місцевості було більшою, ніж загальнодержавна. Зростання витрат на розроблення інновацій у період дослідження переважно було викликане інфляційними процесами в країні.

З іншого боку, можна відзначити зростання частки підприємств, які займалися розробленням інновацій в Україні за 2007–2017 рр., на 4,9%, до 19,1% їх загальної кількості в 2017 р. та зростання частки таких підприємств у сільській місцевості за період дослідження на 7,6%, до 12,2% на кінець 2017 р. Особливо активно таке зростання відбувалося у роки розвитку економічних криз у країні. Наведене було викликано: намаганням отримати додаткові конкурентні переваги, впровадженням енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій, зміною відношення до інноваційних розробок, урахуванням іноземного досвіду інноваційної діяльності.

Щодо сільських територій України, то тут акцент робився на вирощуванні нових сортів та гібридів рослин, а також технологій обробки рілля у рослинництві. Відзначаємо зміщення акцентів у розробленні інновацій у країні зі спеціалізованих наукових установ безпосередньо до суб'єктів підприємницької діяльності.

Також необхідно відзначити зростання частки підприємств, які впроваджують інновації, як у країні у цілому (+ 5,9% за період дослідження), так і на сільських територіях (+11,8% за період дослідження). Зростання впровадження інновацій на підприємствах, які функціонують на сільських територіях, переважно відбувалося у сільському господарстві, де флагманами процесу були закордонні та вітчизняні агрохолдинги. Водночас відзначаємо низьку інноваційну активність малих та середніх аграрних виробників, що мають вітчизняних власників.

Ключовою проблемою щодо розроблення, залучення та впровадження інновацій на сільських територіях України за період дослідження була майже повна їх відсутність

Аналіз динаміки інноваційного розвитку України та сільських територій країни за 2007–2017 рр.

Показник	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абс., відх.	ТР, %
Кількість організацій, що здійснюють наукові розробки, од.	1404	1378	1340	1303	1255	1208	1143	999	978	962	936	-468	66,67
Частка у сільській місцевості, %	8	8	7	7	6	6	6	3	3	2	2	-6	25,00
Кількість науковців, тис. ос.	97	94	92	90	85	82	78	69	64	61	59	-38	60,82
Частка у сільській місцевості, %	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1	-1	50,00
Витрати на розробку інновацій, млрд. грн.	7	9	9	10	10	11	12	11	13	14	16	9	228,57
Частка для сільської місцевості, %	11	12	12	14	16	18	22	25	29	30	32	21	290,91
Частка підприємств, що займаються інноваціями, %	14,2	13,0	12,8	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,4	18,9	19,1	4,9	134,51
У тому числі в сільській місцевості, %	4,6	5,7	6,3	7,1	7,4	8,1	8,2	8,9	9,4	10,6	12,2	7,6	265,22
Частка підприємств, що впроваджують інновації, %	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2	16,6	17,4	5,9	151,30
У тому числі в сільській місцевості, %	3,3	4,2	6,1	6,8	7,5	7,9	8,5	9,6	11,3	13,2	15,1	11,8	457,58

Джерело: сформовано на основі [12–14; 23]

у соціальній сфері та інфраструктурі таких територій. Концентрація інноваційної діяльності відбувалася у виробництві агропродукції, переважно рослинництва, що значно знижує можливості реалізації потенціалу сільської місцевості країни.

Таким чином, відзначаємо, з одного боку, більшу інноваційну активність та роль інновацій щодо розвитку сільських територій в Україні, а з іншого – суттєві проблеми, у тому числі такі, які є характерними для країн-аутсайдерів за економічним розвитком. Країна потребує активізації та збільшення ролі інноваційних розробок у розвитку саме сільської місцевості з урахуванням досвіду економічно розвинутих країн та країн-переслідувачів.

**Висновки.** Проведене дослідження дало змогу відзначити ключову роль сільських територій у сучасному розвитку світової та національних економічних систем. Також було виявлено визначальну роль інновацій у розвитку

світових руральних територій із диференціацією впливу інноваційної активності на розвиток сільської місцевості залежно від рівня економічного розвитку країни.

Вивчення ролі інновацій у розвитку сільських територій дало змогу сформулювати відповідні тенденції для країн, які були поділені на чотири групи, а саме: країни з розвинутою економікою; країни-переслідувачі; країни, які розвивають власні економічні системи; країни-аутсайдери. Окремо було оцінено роль інновацій та виокремлено тенденції і проблеми впливу інноваційної діяльності на розвиток руральних територій в Україні.

Подальші наукові дослідження необхідно сконцентрувати на розкритті проблематики впливу інфраструктурного забезпечення на розвиток сільських територій в Україні з урахуванням можливого використання інновацій у цій сфері, а також іноземного досвіду.

#### Список використаних джерел:

1. Васильців Т.Г., Бойко В.В. Світовий досвід розвитку сільських територій в контексті державної політики забезпечення економічної безпеки. Науковий вісник Полісся. 2016. № 3(7). С. 15–21.
2. Пантелеєва О.И. Особенности реализации программ развития сельских территорий в США и странах Евросоюза. Международный сельскохозяйственный журнал. 2010. № 4. С. 9–10.
3. Studies on the Agricultural and Food Sector in Central and Eastern Europe / Edited by Leibniz Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe IAMO, 2009. Volume 49. URL: <http://econpapers.repec.org/bookchap/zbwiamost/49.htm>.
4. Недбалюк О. Міжнародний досвід організації розвитку сільських територій та можливості його застосування в Україні. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 89–94.
5. Alain de Janvry Toward a territorial approach to rural development. Electronic Journal of Agricultural and Development Economics. Agricultural Development Economics Division (ESA) FAO. 2007. № 4. P. 66–98.
6. Schejtman A., Berdegue J.A. Rural territorial development. Working paper. Rural Territorial Dynamics Program. RIMISP-Latin American Centre for Rural Development. 2004. № 4. P. 6–24.
7. Стегней М.І. Сучасні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій: європейський досвід і українські реалії. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 3. С. 125–133.
8. Савва А. Міжнародний досвід і наукова доктрина соціально – економічного розвитку сільських територій України. Економічний дискурс. 2016. № 4. С. 17–25.
9. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: монографія / Наук. ред. В. Борщевський. Львів: Інститут регіональних досліджень, 2012. 216 с.
10. Фролова Г.І. Передумови розвитку інвестиційно-інноваційних процесів в економіці України. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 4. С. 64–68.
11. Руженський М.М. Соціоекономічні передумови інноваційного розвитку економіки України. Економіка та держава. 2012. № 4. С. 23–24.

12. Сатов О. Інноваційний потенціал розвитку сільських територій та проблеми модернізації державного управління. Вісник Національної академії державного управління. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads.pdf>.
13. Білінська В.Ю. Сучасні інноваційні технології в сільському господарстві: основна характеристика та перспективи впровадження. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». 2015. № 7(172).
14. Лисенко В.В. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку сільського господарства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2015. №. 10. С. 153–156.
15. Стегней М.І. Інноваційні аспекти сталого розвитку сільських територій в умовах глобальних викликів. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 1. С. 297–303.
16. World Economic Outlook. The International Monetary Fund (IMF). URL: <http://www.imf.org/en/publications/weo>.
17. Atlas of Sustainable Development Goals. The World Bank. URL: <http://datatopics.worldbank.org/sdgatlas>.
18. United Nations Development Programme: Human Development Index +2013. URL: <http://www.un.org/en/index.html>.
19. Економіка зарубіжних країн: навч. посіб. / За ред. В.В. Ковалевського. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 292 с.
20. Панасюк О.Ю. Міжнародний досвід розвитку сільських територій в умовах децентралізації влади. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 23. С. 120–123.
21. Населення / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
22. Ukraine. Data. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/country/ukraine>.
23. Наукова та інноваційна діяльність / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

### РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: МИРОВЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

**Аннотация.** В статье, опираясь на разделение стран мира на четыре группы по уровню экономического развития (страны с развитой экономикой; страны-преследователи; страны, которые развивают собственные экономические системы; страны-аутсайдеры), а также оценку наработок зарубежных и отечественных ученых, исследована роль инноваций в развитии сельских территорий в мире и выявлены ключевые тенденции влияния инновационной деятельности на развитие сельской местности на уровне отдельных групп стран. Отдельно приведены тенденции и проблемы влияния инноваций на развитие руральных территорий в Украине.

**Ключевые слова:** экономика, инновации, инновационное развитие, сельские территории, тенденции развития.

### THE ROLE OF INNOVATION IN THE RURAL TERRITORIES DEVELOPMENT: GLOBAL AND NATIONAL TENDENCIES

**Summary.** Based on both the division of the world countries according to the level of their economic development (countries with the developed economy; countries-followers; countries that develop their own economic systems, and countries-out-siders) and estimation of the scientific research and works of foreign and domestic scientists, the article has examined the role of innovations in rural territories development throughout the world. In addition, the research has also identified key tendencies of innovation activity influence on the rural development at the level of separate group formations within the country. In addition, the article has analyzed tendencies and problems connected with the innovation influence on the rural development in Ukraine.

**Key words:** economy, innovation, innovation development, rural territories, tendencies in development.

**Калітенко Д. О.**  
*аспірант кафедри обліку в кредитних  
і бюджетних установах та економічного аналізу  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

**Kalitenko D. O.**  
*postgraduate student of The Credit and Budget  
Institutions Accounting and Economic Analysis Department  
Kyiv National Economic University named after Vadym Getman*

## ТАКСОНОМІЯ ТА АНАЛІТИЧНА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СУСПІЛЬНОГО ІНТЕРЕСУ

**Анотація.** У статті досліджено оновлене нормативно-правове забезпечення порядку формування фінансової звітності підприємств України, зокрема проаналізовано важливі положення та зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Виокремлено та актуалізовано сучасні нормативно-законодавчі вимоги до таксономії фінансової звітності підприємств суспільного інтересу, розкрито проблемні аспекти аналітичної інтерпретації фінансової звітності підприємств та забезпечення повноти розкриття інформації для розуміння ризиків і перспектив діяльності підприємства.

**Ключові слова:** таксономія, фінансова звітність, гармонізація, імплементація, підприємство, що становить суспільний інтерес, транспарентність.

**Вступ та постановка проблеми.** У сучасних умовах гармонізації законодавства України і Європейського Союзу щодо бухгалтерського обліку актуалізуються питання нівелювання відмінностей порядку формування фінансової звітності суб'єктів господарювання європейських країн та України. Характерною ознакою процесу європейської інтеграції України та належного виконання Україною Угоди про асоціацію з ЄС є прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], яким передбачено виконання засадничих положень директив ЄС щодо вдосконалення порядку застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ). Зміни у законодавстві України узгоджуються з рекомендаціями Директиви № 2013/34/ЄС «Щодо річної фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності та пов'язаних із ними звітів окремих типів підприємств» (далі – Директива ЄС) від 26 червня 2013 р. [2]. Цей документ регламентує порядок складання, подання та оприлюднення фінансової звітності, визнання та оцінки активів, зобов'язань, доходів і витрат та зобов'язує привести національне законодавство країн-учасниць у відповідність з його положеннями. Для створення єдиних правил формування інформації у фінансовій звітності виникає необхідність упровадження МСФЗ у практику підприємств України. При цьому варто зазначити, що запроваджені вимоги Директиви ЄС в окремих аспектах відрізняються від правил МСФЗ. Недостатня розробленість теоретичних і практичних аспектів подання звітності господарюючих суб'єктів, реалізації її основних аналітичних інструментів в євроінтеграційних умовах зумовили вибір теми наукової статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми узгодженості порядку формування фінансової звітності підприємств України з вимогами Європейського Союзу потребують наукових досліджень. Питання впровадження нормативного забезпечення порядку формування фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності та пов'язаних із ними звітів окремих типів підприємств України досліджували такі вітчизняні вчені, як: С.Ф. Голов [3], Н.О. Гура [4], В.М. Метелиця, А.В. Озеран, Н.М. Бондаренко [5]. Проте аналіз нових

положень Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» (далі – Закон України) [6], зокрема порядок формування та подання фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, проведено ще не повністю, деякі дослідження проведено Ю.В. Золотницькою, Р.Ф. Бруханським, С.В. Калабуховою [7], а питанню таксономії фінансової звітності приділяли увагу І.О. Дземішкевич [8], М.В. Кузуб [9] та ін. Відсутність системного підходу до методичного забезпечення формування та подання фінансової звітності як джерела аналізу, відповідно до напрямів гармонізації і стандартизації обліку в Україні, не відповідає потребам ефективного управління діяльністю та не повною мірою задовольняє запити користувачів фінансової інформації.

У сучасних умовах реформування економіки України відбувається імплементація норм законодавства Європейського Союзу в різних галузях, зокрема й щодо складання та подання фінансової звітності та її оприлюднення. Безсумнівно, політичні, економічні, культурні чинники розвитку країни впливають на розвиток фінансової звітності через призму теоретичних і практичних досліджень, відповідно, фінансова звітність є об'єктом інституціонального аналізу. Саме тому актуалізується необхідність вивчення теоретичних та регуляторних засад формування фінансової звітності як структурованого відображення фінансового стану та фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. Таким чином, наявні глобальні виклики сучасності вимагають уточнення та вдосконалення теоретико-методологічних засад підготовки звітності та їх адаптації до сучасних потреб системи управління у контексті забезпечення користувачів якісною інформацією. Нині процес комплексності методичного забезпечення формування й аналізу показників фінансової звітності потребує подальшого вивчення та дослідження. Саме це підтверджує актуальність теми статті.

**Метою** статті є обґрунтування важливості порядку формування і подання фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, та важливості таксономії фінансової звітності як методологічного базису доступності і прозорості інформації для аналізу ефективності їх діяльності.

**Результати дослідження.** Одним із заходів імплементації Угоди про асоціацію України та Європейським Союзом, яку ратифіковано Верховною Радою України [10], є Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень)», який набрав чинності 01 січня 2018 р.

С.Ф. Голов стверджує, що імплементація директив ЄС вимагає внесення змін не лише до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», а й до Господарського кодексу України, Закону «Про аудиторську діяльність», деяких П(С)БО [11, с. 8]. Норми Закону України відображають створення базису для прозорості та ефективної економіки, адже правдивість і повнота фінансової звітності є передумовою виникнення довіри до компаній, підвищує надійність інформації для користувачів. Важливість запровадження норм європейського законодавства щодо порядку формування фінансової звітності вітчизняних підприємств засвідчує факт підписання Меморандуму про взаєморозуміння щодо розроблення і запровадження системи фінансової звітності (надання звітності у форматі XBRL) очільниками Міністерства фінансів України, Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [12]. Згідно з цим документом, основне завдання регуляторів – запровадження в Україні нової системи фінансової звітності, яка дасть змогу здійснювати прийом, обробку, перевірку та розкриття фінансової звітності підприємств в єдиному електронному форматі. Основою для роботи системи стане стандарт XBRL, яким передбачено запровадження єдиного стандарту звітності залежно від видів діяльності компаній та обладнання «єдиного вікна» для її подання. Передбачається, що її запуск відбудеться у 2019 р., оскільки, відповідно до Закону України, підприємства, що становлять суспільний інтерес, повинні складати і подавати фінансову звітність органам державної влади за міжнародними стандартами в єдиному електронному форматі саме за 2019 р.

Отже, очікується, що оновлений порядок формування і подання фінансової звітності та зміни до законодавства України сприятимуть спрощенню процесу надання інформації користувачам та отриманню фінансової звітності за міжнародними стандартами фінансової звітності від суб'єктів господарювання в автоматичному режимі, що спростить та водночас сприятиме підвищенню прозорості у відносинах суб'єктів господарювання, зокрема підприємств, що становлять суспільний інтерес.

Зазначимо, що *підприємства, що становлять суспільний інтерес*, – це підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств та малих підприємств) та підприємства, які, відповідно до Закону України, належать до великих підприємств. У Директиві ЄС указано про необхідність уважати суб'єктами суспільного інтересу великі підприємства незалежно від чистого обороту, загальної суми балансу або середньої кількості працівників протягом фінансового року. Підприємства, що становлять суспільний інтерес, зобов'язані оприлюднювати свою фінансову звітність у сукупності з аудиторським висновком. Проте у чинній редакції Закону України «Про аудиторську діяльність» відсутнє визначення поняття підприємств суспільного інтересу, але за суттю і змістом у вказану категорію включаються суб'єкти діяльності, для яких передбачено обов'язковість

проведення аудиту відповідно до ст. 8 [13]. Тому виникає необхідність оновлення законодавства щодо регламентації аудиторської діяльності, оскільки організація аудиту не повною мірою відповідає сучасним законодавчим нормам у частині поняття «підприємства суспільного інтересу». Водночас зазначимо, що ця термінологія пропонується у проекті закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 6016, за яким підприємства, що становлять суспільний інтерес, – це публічні акціонерні товариства та емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до біржових торгів, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи, які провадять діяльність на підставі ліцензії, та підприємства, які, відповідно до законодавства, належать до великих підприємств [14]. А от у проекті закону України «Про аудиторську діяльність» № 2534 [15], вказано, що «суб'єкти суспільного інтересу», вживаються у значенні, наведеному в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». Водночас важливо зазначити, що *«суб'єктами суспільного інтересу»*, відповідно до Директиви ЄС, є такі підприємства: 1. Регулюються законодавством держави-члена та оборотні цінні папери яких допущені до торгів на регульованому ринку будь-якої держави-члена. 2. Кредитні установи, діяльність яких полягає в отриманні депозитів або інших коштів, які підлягають сплаті, від населення та надання кредитів за свій власний рахунок; або установи-емітенти електронних грошей [16]. У Директиві конкретизовано, що *«установа – емітент електронних грошей»* означає юридичну особу, якій надано повноваження на емісію електронних грошей. Установи-емітенти електронних грошей розповсюджують електронні гроші, включаючи продаж або перепродаж фінансових продуктів у формі електронних грошей широкому загалу, забезпечення засобів надання електронних грошей користувачам або висуку електронних грошей на вимогу користувача, або поповнення електронних грошей користувача через фізичних чи юридичних осіб від їх імені відповідно до бізнес-моделей, які ними використовуються. А самі *«електронні гроші»* означають грошову вартість, зберігаються вони на електронному пристрої, у тому числі магнітному, випускаються для отримання коштів із метою здійснення платіжних операцій та приймаються фізичною або юридичною особою, відмінною від установи – емітента електронних грошей [17]. 3. Страхові компанії, які здійснюють страхування на договірній основі: страхування життя, шлюбу, страхування у зв'язку з народженням дитини; ануїтети (фінансова рента, послідовність грошових платежів/виплат через однакові проміжки часу (періоди ренти)); додаткове страхування, тобто страхування на випадок травмування, на випадок проти недієздатності та ін., які здійснюються додатково до страхування життя; операції з погашення капіталу та ін [18]. Також страхові компанії здійснюють діяльність із надання допомоги особам, яка полягає у взятті зобов'язання, за умови попередньої виплати премії, негайно надати бенефіціару можливу допомогу відповідно до договору про надання допомоги, коли особа стикається з труднощами внаслідок випадкової події, у випадках та відповідно до умов, визначених у договорі [19]. 4. Визначені державами-членами як суб'єкти суспільного інтересу; наприклад підприємства, які є важливими для суспільства внаслідок характеру своєї діяльності, розміру або кількості працівників. Суб'єкти підприємництва повинні не тільки мати на меті одержання прибутку, тобто опікуватися суто економічними інтересами. Йдеться, наприклад, про корпорації, які є важливими соціоекономічними інститутами [20, с. 151].

Директива ЄС установлює вимоги до звітності та встановлює, що всі без винятку підприємства мають складати та подавати річну фінансову звітність, яка становить єдине ціле для всіх підприємств і включає як мінімум балансовий звіт, звіт про прибутки та збитки та примітки до фінансової звітності. І хоча в Україні передбачено п'ять форм звітності, вони не дають повного розуміння ефективності, перспектив, ризиків для користувачів, зокрема інвесторів. Звітність, складена відповідно до положень Директиви ЄС, має надавати достовірне й об'єктивне уявлення про активи, зобов'язання, фінансовий стан та прибутки або збитки підприємства. І саме для забезпечення виконання цієї вимоги у примітках до фінансової звітності слід надавати додаткову інформацію, яка забезпечить повне, достовірне уявлення про діяльність підприємства та його фінансовий стан. У примітках до фінансової звітності всі підприємства мають розкривати інформацію про: прийняту облікову політику; суми, перенесені з резерву переоцінки протягом фінансового року, з поясненням податкових аспектів відповідних статей; балансову вартість у балансовому звіті, яка була б відображена, якби основні засоби не були переоцінені (якщо основні засоби оцінюються за переоціненою вартістю); суттєві припущення, покладені в основу моделей і методик оцінки; справедливую вартість, зміни вартості, безпосередньо включені у звіт про прибутки та збитки, а також зміни, включені до резерву справедливої вартості; важливі умови та строки, які можуть вплинути на величину, час і визначеність майбутніх грошових потоків; зміни резерву справедливої вартості протягом фінансового року; загальну суму будь-яких фінансових зобов'язань, гарантій та умовних зобов'язань, не включених у балансовий звіт, із зазначенням характеру та форми наданого цінного забезпечення; величину авансів і кредитів, виданих членам адміністративних, керівних та наглядових органів із зазначенням ставок відсотка, а також величину взятих зобов'язань; середню кількість працівників протягом фінансового року; величину і характер окремих статей доходу або витрат виняткового обсягу або впливу; позичені підприємством кошти, що підлягають поверненню більше ніж через п'ять років, а також усю заборгованість підприємства, щодо якої підприємство надало цінні папери, із зазначенням характеру і форми забезпечення.

Якщо балансовий звіт та звіт про прибутки та збитки супроводжуються примітками, відповідно до Директиви, примітки слід подавати у тій послідовності, у якій подаються статті у балансовому звіті та у звіті про прибутки та збитки. Суб'єкти суспільного інтересу в примітках до фінансової звітності, крім зазначеного вище, також розкривають таку інформацію:

- ціну придбання або вартість виробництва, надходження, вибуття і передачу основних засобів протягом фінансового року; загальну суму коригувань вартості засобів унаслідок надходження, вибуття і передачі на початок та на кінець фінансового року;
- справедливую вартість інструментів; балансову вартість та справедливую вартість кожного окремого активу або відповідних груп таких окремих активів (для основних фінансових активів, що обліковуються у сумі, яка перевищує їхню справедливую вартість);
- розмір винагород, виплачених у фінансовому році членам адміністративних, керівних та наглядових органів за виконання ними своїх обов'язків, а також будь-яких зобов'язань із виплати пенсій колишнім членам цих органів із зазначенням загальної суми для кожної категорії органів;
- середню кількість працівників у фінансовому році по окремих категоріях та витрати на утримання пер-

соналу у фінансовому році, якщо такі витрати не були відображені окремо у звіті про прибутки та збитки, із зазначенням окремо витрат на заробітну плату, на соціальне забезпечення та пенсійне забезпечення;

– залишки відстрочених податків на кінець фінансового року та зміни цих залишків протягом фінансового року, якщо в балансовому звіті відображено забезпечення для сплати відстрочених податків;

– назву та юридичну адресу кожного підприємства, у якому або саме підприємство, або особа, яка діє від власного імені, але за дорученням підприємства, володіє часткою участі; при цьому розкриваються частка участі, якою він володіє, величина капіталу та резервів, а також прибуток або збиток підприємства, у якому дане підприємство має частку участі, за останній фінансовий рік;

– облікову вартість кожного виду акцій;

– наявність сертифікатів участі, конвертованих незабезпечених зобов'язань, варантів, опціонів або подібних цінних паперів чи прав із зазначенням їх кількості та наданих ними прав;

– кожне з підприємств, у якому дане підприємство є членом з необмеженою відповідальністю;

– підприємство, яке складає консолідовану фінансову звітність найбільшого об'єднання підприємств, у якому дане підприємство є дочірнім підприємством;

– підприємство, яке складає консолідовану фінансову звітність найменшого об'єднання підприємств, у якому дане підприємство є дочірнім підприємством і яке водночас входить до складу об'єднання підприємств;

– характер і комерційну мету будь-яких угод підприємства, не включених до балансового звіту;

– характер і фінансові наслідки суттєвих подій, що відбулися після дати складання балансу і не відображених у звіті про прибутки та збитки або у балансовому звіті;

– чистий оборот за видами діяльності та географічними ринками збуту, якщо ці види діяльності та ринки суттєво відрізняються один від одного за схемою реалізації продукції та надання послуг;

– усі гонорари за фінансовий рік, отримані кожним аудитором або аудиторською фірмою за проведення обов'язкового аудиту річної звітності, та всі гонорари, отримані кожним аудитором або аудиторською фірмою за інші послуги з надання впевненості, за консультаційні послуги у сфері податків та інші неаудиторські послуги.

З вищенаведеного можна зробити висновок, що до суспільно значущих підприємств установлюються вимоги до розкриття інформації у фінансовій звітності, проте в деяких випадках, коли розкриття інформації може завдати серйозної шкоди підприємству (інформація про певні операції, угоди і т.д.), йому можуть дозволити не розкривати інформацію. Таке нерозкриття відбувається за попереднього дозволу адміністративних або судових органів, і про такий факт невідображення вказується у примітках до фінансової звітності. Оскільки підприємства суспільного інтересу мають велике для громадськості значення через свої масштаби і складність бізнесу або залежно від характеру їх діяльності, необхідно зміцнити довіру до таких підприємств, до їхніх фінансових звітів [21, с. 4].

Законом України регламентовано нову форму звіту, який передбачений і Директивою ЄС, – це *звіт про управління*, який подається разом із фінансовою та консолідованою фінансовою звітністю в порядку та терміни, встановлені законом. У разі подання підприємством консолідованої фінансової звітності подається консолідований звіт про управління. Такий вид звітування передбачений для середніх, великих підприємств і підприємств суспільного інтересу. Звіт про управління та консолідований



звіт про управління є важливими складниками фінансової звітності, де розкрито огляд розвитку підприємства і його стану, аналіз екологічних та соціальних аспектів виробничо-господарської діяльності, необхідних для розуміння розвитку, результативності або стану підприємства, у тому числі: а) короткий опис поточної бізнес-моделі підприємства; б) опис політики, яку здійснює суб'єкт економічної діяльності щодо вищевказаних аспектів, включаючи впровадження процесу дью-ділідженс; в) результати політики щодо вищевказаних аспектів, які були при цьому досягнуті; г) істотні ризики, пов'язані із зазначеними питаннями, які виникають у зв'язку з діяльністю компанії і можуть залежати від суб'єкта економічної діяльності, включаючи комерційні відносини з іншими контрагентами, продукцію та послуги, які з високою ймовірністю можуть викликати значні несприятливі наслідки у вищевказаних сферах, а також інформацію про те, які кроки зроблені компанією для управління цими ризиками; г) ключові індикатори нефінансового характеру, які стосуються відповідного бізнесу. Тобто з'являється обов'язок підприємств бути соціально відповідальними, документально оформлювати нефінансову звітність, що відображає середовище існування компанії, принципи та методи співпраці з групами впливу, результати діяльності компанії в економічній, соціальній та екологічній сферах життя суспільства.

Інформація, що становить фінансову звітність, підлягає розкриттю для забезпечення прозорості фінансової звітності в умовах інтеграції до ЄС. Прозорість фінансової звітності є необхідною умовою підвищення інвестиційної привабливості підприємств, сприяє зниженню підприємницьких ризиків і збільшенню освоєння інвестиційних проектів. Прозорість фінансової звітності слід розглядати як якісну характеристику фінансової звітності, яка забезпечується прозорістю, відкритістю та доступністю і конкретизується через підвищення репрезентативності, релевантності поданої і розкритої інформації та інклюзивності доступу, що в сукупності забезпечує функціональність фінансової звітності [22, с. 78].

Одним із напрямів досягнення прозорості фінансової звітності в умовах сучасних інформаційних технологій є *таксономія фінансової звітності* за міжнародними стандартами, яку Закон України визначає як склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, що підлягають розкриттю. За міжнародними стандартами таксономію слід розглядати як методологічний комплекс у форматі специфікацій XBRL (eXtensible Business Reporting Language «розширювана мова ділової звітності»), що є широко використовуваним у світі відкритим стандартом обміну діловою інформацією [23]. Розглядаючи таксономію як методологічний складник подання фінансової звітності, необхідно акцентувати увагу не на визначенні самого поняття «таксономія», а на змісті компонентів, які її характеризують. Таксономію фінансової звітності можна розглядати як конструкцію, що складається із символічних узагальнень, параметрів опису звіту, які є базовими для порівняння зі звітними даними через обумовлені ідентифікатори, що мають унікальну назву, формують схеми і системи зв'язків. Таке визначення є цілком обґрунтованим, проте його необхідно доповнити тим, що таксономія звітності пов'язана з діяльністю різних видів підприємств, зокрема тих, що становлять суспільний інтерес, а тому має поповнюватися новими складниками, які мають значення відповідно до видів суб'єктів господарювання та особливостей їх звітності.

Отже, *таксономія* – це система знань, умінь, навиків та набору електронних файлів певного формату для підготовки фінансової звітності у форматі XBRL з ураху-

ванням вимог МСФЗ (IFRS) для візуалізації фінансової звітності [24], це мова електронної передачі бізнесових і фінансових даних, що революціонізує ділову звітність по цілому світу. Таксономія МСФЗ (IFRS Taxonomy) – це проект під егідою Комітету з МСФЗ, у рамках якого систематизуються і представляються в електронному вигляді показники, які підлягають оприлюдненню згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності. Іншими словами, це електронне подання звітності за МСФЗ. Таксономія XBRL являє собою набір таксономічних схем і баз взаємозв'язків, що включають у себе дані, моделі даних з їх характеристиками, форми звітності (склад, структуру і порядок складання), правила контролю. Таким чином, таксономія включає сукупність даних (порядок їх формування та контроль над ними), опис форм звітності, формат передачі фінансової та іншої звітності, складеної відповідно до принципів МСФЗ. Електронний формат показників, внесених до єдиної бази, дає змогу отримати аналітичну інформацію про підприємство. Таксономія якоюсь мірою змінює підхід до фінансової інформації та покликана забезпечити прозорість фінансової звітності, а отже, підвищити довіру користувачів до неї.

Результат від впровадження таксономії фінансової звітності (нової технології збору та обробки звітності в електронному форматі XBRL) забезпечить підприємствам коректну підготовку фінансової звітності, а регуляторам полегшить процес обробки й аналізу цієї інформації (усунення надмірності та дублювання звітних даних) шляхом побудови єдиної системи збору та обробки звітності на основі МСФЗ. Таксономія також забезпечить підвищення достовірності та якості звітних даних; уніфікацію й автоматизацію бізнес-процесів; забезпечить можливість проведення всебічного аналізу даних і оперативного прийняття управлінських рішень, підвищення прозорості фінансової інформації для всіх учасників ринку, зокрема надання інвесторам, партнерам, контрагентам розуміння інвестиційної привабливості підприємства, його ризиків і перспектив та ін. Перехід на новий формат звітності на підставі її таксономії та прозорості фінансової звітності прискорять інтеграцію України в міжнародний економічний простір.

**Висновки.** Процес глобалізації світової економіки та входження України до Європейського Союзу сприяють розвитку інвестиційного клімату держави, регулятивних інститутів, корпоративного управління та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на європейському ринку. Входження України до ЄС зумовлює потребу у формуванні повної, правдивої і неупередженої аналітичної інформації для зацікавлених користувачів. Ефективним інструментом підвищення прозорості та зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання й надає можливість об'єктивно розкривати фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, порівнювати результати їх діяльності та оцінювати потенціал, ухвалювати управлінські рішення, є аналіз. Аналітична інформація необхідна для прийняття управлінських рішень задля забезпечення порівнянності та можливості залучення інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки. Вихід вітчизняних підприємств на міжнародні ринки капіталу вимагає розвитку фінансової звітності через запровадження МСФЗ та узгодженості законодавства України із Директивами ЄС, зокрема започаткування нового порядку складання та подання фінансової звітності підприємствами, що становлять суспільний інтерес, на основі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами. Таке впровадження повинно підвищити зручність використання фінансової інформації і скоротити час і витрати на обробку інформації.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 05.10.2017 № 2164-VIII. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
2. Directive on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings of the European parliament and of the coun-cil of 26 June 2013 № 2013/34/EU. URL: <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/diretivacont.pdf>.
3. Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами / С. Голов, В. Костюченко, О. Кулага. К.: ФПБАУ, 2010. 308 с.
4. Гура Н. Імплементція Директиви 2013/34/ЄС в Україні з урахуванням міжнародного досвіду. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». К.: Київський університет, 2015. № 10(175). С. 6–10.
5. Бондаренко Н.М. Методичні аспекти формування у звітності і інформації про фінансові результати за П(С)БО ТА МСФЗ. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. С. 209–212.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
7. Калабухова С.В. Аналітичні показники діяльності суб'єктів суспільного інтересу. Міжнародна наукова конференція «Розвиток обліку, аналізу і аудиту суб'єктів суспільного інтересу» (20–21 жовтня 2017 р.). С. 323–325. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/323.pdf>.
8. Дземішкевич І.О. Впровадження таксономії інтегрованої звітності кредитних спілок. Технологический аудит и резервы производства. 2016. № 4/5(30). С. 27–31. URL: <http://journals.urau.ru/tarp/article/viewFile/76396/72415>.
9. Кузуб М.В. Інструменти стандартизації фінансових даних. Матеріали Всеукраїнського круглого столу «Обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління підприємством» (Київ, 21 квітня 2016 р.). С. 13–17.
10. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною з однією сторони та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами з іншої сторони» від 16.09.2014 № 1678-VII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1678-18>.
11. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і аудит в ЄС та виклики для України. Бухгалтерський облік та аудит. 2014. № 10. С. 3–14.
12. Меморандум про взаєморозуміння щодо розробки і запровадження системи фінансової звітності від 18 грудня 2017 року № 102/15. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=60836682>.
13. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22.04.1993 № 3125-XII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
14. Проект закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 02.02.2017 № 6016. URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=62776](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62776).
15. Проект закону України «Про аудиторську діяльність» (доопрацьований реєстр № 2534). URL: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=54644](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=54644).
16. Директива 2006/48/ЄС Європейського Парламенту та Ради про започаткування та здійснення діяльності кредитних установ (виправлене видання) від 14.06.2006 № 2006/48/ЄС. URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994\\_862](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_862).
17. Директива 2009/110/ЄС Європейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами – емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, що вносить зміни до Директиви 2005/60/ЄС та 2006/48/ЄС та скасовує Директиву 2000/46/ЄС від 16.09.2009 № 2009/110/ЄС. URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_a18](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_a18).
18. Перша директива Ради 79/267/ЄЕС «Щодо узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень стосовно започаткування та ведення діяльності прямого страхування життя» від 5 березня 1979 р. URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_286](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_286).
19. Перша Директива Ради 73/239/ЄЕС «Щодо узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень стосовно започаткування та ведення діяльності прямого страхування, іншого, ніж страхування життя» від 24 липня 1973 р. URL: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994\\_281](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_281).
20. Бігняк О.В. Юридична і соціальна відповідальність суб'єктів підприємництва. Університетські наукові записки. 2006. № 1. С. 150–154.
21. New legislation for public-interest entities. Quoted. February 2017 Edition 112. P. 1–11. URL: <https://www.loyensloeff.com/media/7839/quoted-112.pdf>.
22. Харламова О.В. Методологія формування та архітектоніка транспарентної фінансової звітності: дис. ... д.е.н.; Міністерство освіти і науки України, Харківський державний університет харчування та торгівлі. Харків, 2016. 555 с.
23. XBRL. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/XBRL>.
24. The IFRS Taxonomy Illustrated. IFRS Taxonomy 2017 Taxonomy Update 1. A view of the IFRS Taxonomy 2017 Taxonomy Update 1 (organised by IFRS Standards). URL: <https://www.ifrs.org/-/media/project/ifrs-taxonomy-update-insurance-contracts/ifrs-taxonomy-illustrated-2017-by-ifrs-standards.pdf>.

## ТАКСОНОМИЯ И АНАЛИТИЧЕСКАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ИНТЕРЕСА

**Аннотация.** В статье исследовано обновленное нормативно-правовое обеспечение порядка формирования финансовой отчетности предприятий Украины, в частности проанализированы важные положения и изменения в Законе Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». Выделены и актуализированы современные нормативно-законодательные требования к таксономии финансовой отчетности предприятий общественного интереса, раскрыты проблемные аспекты аналитической интерпретации финансовой отчетности предприятий и обеспечения полноты раскрытия информации для понимания рисков и перспектив деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** таксономия, финансовая отчетность, гармонизация, имплементация, предприятие, представляющее общественный интерес, транспарентность.

## TAXONOMY, ANALYSIS AND INTERPRETATION OF FINANCIAL STATEMENTS OF PUBLIC INTEREST ENTITIES

**Summary.** The article investigates the updated legal and regulatory framework of the financial statements formation of Ukrainian enterprises, in particular, analyses important provisions and changes to the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine». The modern regulatory and legislative requirements for the financial statements taxonomy of public interest entities are identified and updated, problematic aspects of the analysis and interpretation of the financial statements of enterprises and the completeness of information disclosure for understanding the risks and prospects of the enterprise are disclosed.

**Key words:** taxonomy, financial statements, harmonization, implementation, public interest entity, transparency.

УДК 330.336.76

**Касьяновський С. В.**  
*аспірант кафедри економічної теорії,  
національної та міжнародної економіки  
Класичного приватного університету*

**Kasianovskyi Ye. V.**  
*Postgraduate student of the Department of Economic Theory,  
National and International Economy  
Classical Private University*

## ПІДХІД ДО ДІАГНОСТУВАННЯ СИТУАЦІЙ ТА АРХІТЕКТОНІКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЯМИ В РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР

**Анотація.** Статтю присвячено розробленню підходу до діагностування ситуацій функціонування реального сектору. Запропоновано для ідентифікації проблемних ситуацій у реальному секторі використовувати матричний метод. Розроблено тривимірні матриці діагностування ситуацій функціонування реального сектору, що враховують зміну індикаторів інвестицій та результатів функціонування реального сектору (економічних, екологічних, соціальних). Визначено проблеми у сфері управління інвестиціями за основними видами економічної діяльності, що входять до реального сектору національної економіки. Вдосконалено архітектонику системи управління інвестиціями в реальний сектор.

**Ключові слова:** реальний сектор, управління, інвестиції, система управління, архітектоніка.

**Вступ та постановка проблеми.** Інвестиції в реальний сектор національної економіки за умови ефективного управління можуть стати запорукою її динамічного розвитку. При цьому в умовах, що постійно змінюються, виникає потреба у зміні характеру управління інвестиціями в реальний сектор із реактивного на проактивний. Запорукою розроблення дієвих управлінських ініціатив проактивного характеру є ідентифікація проблем у реальному секторі на основі прогнозованих змін індикаторів результатів його функціонування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інвестиції, їх сутність, роль та значення для національної економіки, проблеми їх залучення та ефективного розміщення досліджуються у роботах багатьох науковців. Зокрема, Н. Дворянина розглядає інвестиції як основу соціального та економічного розвитку України [1, с. 263–267], Л. Діба – як важливий складник добробуту держави [2]. Такі науковці, як Л. Коваль [3, с. 56–59], С. Онікієнко [4, с. 61–66], О. Поліщук, Я. Видай [5], також досліджують роль та значення інвестицій на макроекономічному рівні. Деякі науковці, а саме А. Череп, Г. Рурк [6, с. 48–52], досліджуючи проблеми активізації інвестиційної діяльності, приходять до висновку щодо потреби в ефективному управлінні інвестиціями. Багато уваги приділяється також дослідженню проблем управління інвестиціями в роботах таких науковців, як М. Зось-Кіор, С. Співак, Є. Калита [7], В. Левицький [8, с. 69–71], О. Феєр [9, с. 256–259]. Водночас

слід зазначити, що більшої уваги заслуговує проблема діагностування ситуацій функціонування реального сектору для розроблення заходів щодо управління інвестиціями в реальний сектор національної економіки.

**Метою** дослідження є розроблення підходу до діагностування ситуацій функціонування реального сектору та вдосконалення на цій основі архітектоники системи управління інвестиціями в реальний сектор.

**Результати дослідження.** Для ідентифікації проблем необхідно діагностувати ситуацію, в якій може опинитися реальний сектор у прогнозованому періоді, та визначитися з тим, чи є ця ситуація проблемною. На нашу думку, доцільно побудувати тривимірні матриці діагностування ситуації функціонування реального сектору, які відображають зміну статичного індикатора інвестицій, зміну динамічного індикатора інвестицій та зміну відповідного (економічного, соціального або екологічного) результату функціонування реального сектору за видами економічної діяльності (рис. 1)

Кожна матриця складається з трьох шарів, які відповідають окремим наборам ситуацій:

1. Ситуації, за яких прогнозується значиме (понад 5% від попереднього рівня) зростання значення і-го зведеного індикатора результатів функціонування за окремими видами економічної діяльності, що входять до складу реального сектору.

У цьому разі можна говорити, що даний вид економічної діяльності реального сектору національної економіки

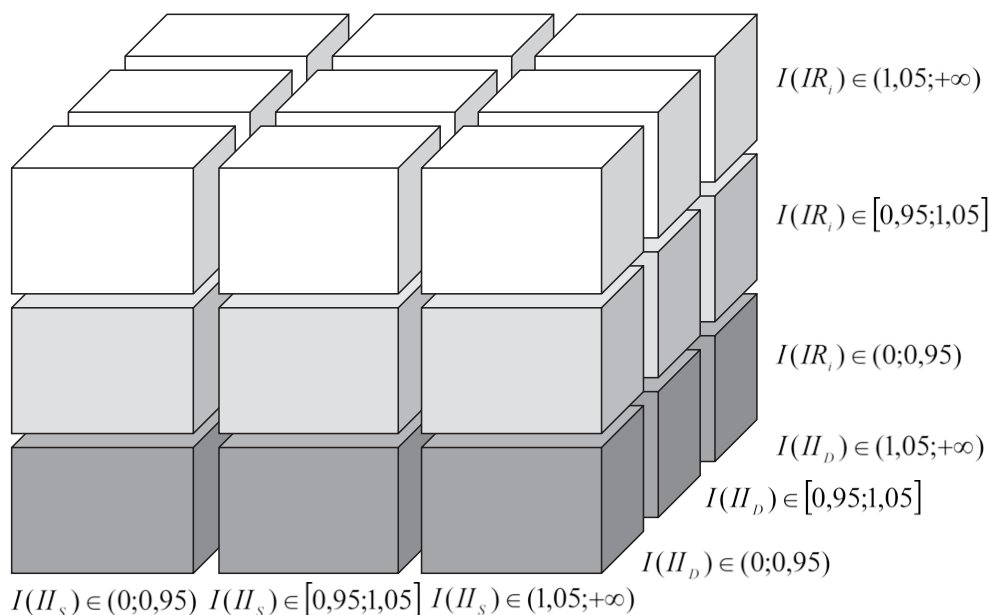


Рис. 1. Тривимірна матриця діагностування економічної (соціальної або екологічної) ситуації в реальному секторі

знаходиться у зоні прогресивних змін економічних (соціальних або екологічних) результатів. Із погляду управління це є зоною спокою, яка не потребує активних управлінських дій. Усі управлінські дії мають спрямовуватися на створення сприятливих умов для пролонгації виявлених тенденцій.

2. Ситуації, за яких прогноуються незмінність або незначні зміни (у межах 5% від попереднього рівня) у бік зростання або зниження значення  $i$ -го зведеного індикатора результатів функціонування за видами економічної діяльності, що входять до складу реального сектору.

У цьому разі можна говорити, що цей вид економічної діяльності реального сектору національної економіки перебуває у зоні відносної стабільності економічних (соціальних або екологічних) результатів. Із погляду управління це є зоною пильності, яка передбачає постійний моніторинг змін, що відбуваються, їх спрямованості та інтенсивності, порівняння виявлених змін із прогнозованими та за умови, що відбувається неприпустиме відхилення від прогнозного значення, – прийняття та реалізацію управлінських рішень реактивного характеру, які спрямовані на усунення цих відхилень.

3. Ситуації, за яких прогноується значиме (понад 5% від попереднього рівня) зниження значення  $i$ -го зведеного індикатора результатів функціонування за окремими видами економічної діяльності, що входять до складу реального сектору.

У цьому разі можна говорити, що даний вид економічної діяльності реального сектору національної економіки знаходиться у зоні проблемних ситуацій. Із погляду управління це є зоною активності, адже потребує виявлення причин виникнення даної проблемної ситуації, тобто ідентифікації проблем, здійснення розроблення та активного впровадження управлінських ініціатив проактивного характеру, спрямованих на запобігання прогнозованим негативним змінам зведеного індикатора економічних (соціальних або екологічних) результатів.

При цьому параметр  $i$  може набувати значень від 1 до 3. Якщо  $i=1$ , то йдеться про зведений індикатор економічних результатів функціонування, якщо  $i=2$  – про зведений індикатор соціальних результатів функціонування, а якщо  $i=3$  –

про зведений індикатор екологічних результатів функціонування реального сектору національної економіки.

Слід зазначити, що підвищеної уваги потребує саме зона проблемних ситуацій, тож третій шар матриці потребує більш детального розгляду (рис. 2).

Як видно з даних рис. 2, зону проблемних ситуацій поділено на дев'ять секторів, які відповідають певним типам проблемних ситуацій у сфері залучення інвестицій та їх використання, які призводять до погіршення результатів функціонування (економічних, соціальних або ж екологічних) по окремих видах економічної діяльності:

1. Перший сектор відповідає ситуації, для якої характерні прогнозовані значимі зміни (понад 5% від попереднього рівня) у бік зростання статичного та динамічного індикаторів інвестицій за даним видом економічної діяльності. Зниження економічних (соціальних або екологічних) результатів функціонування даного виду економічної діяльності в такому разі можна пов'язати з тим, що приріст інвестицій не спрямовується на отримання даного виду результатів, приріст не відповідає потребі, інтенсифікація змін лише поглиблює наявні диспропорції.

2. Другий сектор відповідає ситуації, для якої характерні прогнозована незмінність або незначні зміни (у межах 5% від попереднього рівня) у бік зростання або зниження статичного індикатора інвестицій та прогнозовані значимі зміни (понад 5% від попереднього рівня) у бік зростання динамічного індикатора інвестицій за даним видом економічної діяльності. Зниження економічних (соціальних або екологічних) результатів функціонування даного виду економічної діяльності в такому разі можна пов'язати з тим, що залучені інвестиції, спрямовані на отримання даного виду результатів, або віддача від них є недостатніми; інтенсифікація змін згладжує але не усуває проблему.

3. Третій сектор відповідає ситуації, для якої характерні є прогнозовані значимі зміни (понад 5% від попереднього рівня) у бік зниження статичного індикатора інвестицій та прогнозовані значимі зміни (понад 5% від попереднього рівня) у бік зростання динамічного індикатора інвестицій за даним видом економічної діяльності. Зниження економічних (соціальних або екологічних) резуль-

1. Приріст інвестицій не спрямовується на отримання даного виду результатів, приріст віддачі не відповідає потребі, інтенсифікація змін лише поглиблює наявні диспропорції	2. Залучені інвестиції, спрямовані на отримання даного виду результатів, або віддача від них є недостатніми; інтенсифікація змін згладжує але не усуває проблему	3. Зниження обсягів інвестицій, спрямованих на отримання певного результату, або віддача від них; інтенсифікація змін недостатня для забезпечення приросту результату	$I(I_{D_t}) \in (1,05; +\infty)$	
4. Приріст інвестицій не спрямовується на отримання даного виду результатів, приріст віддачі не відповідає потребі; стала інтенсивність змін обсягів чи віддачі не усуває диспропорції	5. Залучені інвестиції, спрямовані на отримання даного виду результатів або віддача від них, є недостатніми; стала інтенсивність змін обсягів чи віддачі не дає змоги вирішити зазначені проблеми	6. Зниження обсягів інвестицій, спрямованих на отримання даного результату або ж віддачі; стала інтенсивність змін недостатня для поліпшення ситуації		$I(I_{D_t}) \in [0,95; 1,05]$
7. Приріст інвестицій не спрямовується на отримання даного виду результатів, приріст віддачі не відповідає потребі, вповільнення змін лише ускладнює ситуацію	8. Залучені інвестиції, спрямовані на отримання даного виду результатів, або віддача від них є недостатніми; уповільнення змін лише поглиблює невідповідність потребам	9. Зниження обсягів інвестицій, спрямованих на отримання даного результату або віддачу; вповільнення змін призводить до прогресуючого відставання		
$I(I_{D_t}) \in (1,05; +\infty)$	$I(I_{D_t}) \in [0,95; 1,05]$	$I(I_{D_t}) \in (0; 0,95)$		

Рис. 2. Ідентифікація проблемних ситуацій, що потребують розроблення та реалізації управлінських ініціатив

татів функціонування даного виду економічної діяльності в такому разі можна пов'язати з тим, що прогнозується зниження обсягів інвестицій, спрямованих на отримання певного результату, або віддачі від них; інтенсифікація змін недостатня для забезпечення приросту результату.

4. Четвертий сектор відповідає ситуації, для якої характерні прогнозована незмінність або незначні зміни (у межах 5% від попереднього рівня) у бік зростання або зниження динамічного індикатора інвестицій та прогнозовані значимі зміни (понад 5% від попереднього рівня) у бік зростання статичного індикатора інвестицій за даним видом економічної діяльності. Зниження економічних (соціальних або екологічних) результатів функціонування даного виду економічної діяльності в такому разі можна пов'язати з тим, що приріст інвестицій не спрямовується на отримання даного виду результатів, приріст віддачі не відповідає потребі; стала інтенсивність змін обсягів чи віддачі не усуває диспропорції.

5. П'ятий сектор відповідає ситуації, для якої характерні прогнозована незмінність або незначні зміни (у межах 5% від попереднього рівня) у бік зростання або зниження динамічного та статичного індикаторів інвестицій. Зниження економічних (соціальних або екологічних) результатів функціонування даного виду економічної ді-

яльності в такому разі можна пов'язати з тим, що залучені інвестиції, спрямовані на отримання даного виду результатів, або віддача від них є недостатніми; стала інтенсивність змін обсягів чи віддачі не дає змоги вирішити зазначені проблеми.

6. Шостий сектор відповідає ситуації, для якої характерні прогнозована незмінність або незначні зміни (у межах 5% від попереднього рівня) у бік зростання або зниження динамічного індикатора інвестицій та прогнозовані значимі зміни (понад 5% від попереднього рівня) у бік зниження статичного індикатора інвестицій за даним видом економічної діяльності. Зниження економічних (соціальних або екологічних) результатів функціонування даного виду економічної діяльності в такому разі можна пов'язати з тим, що відбувається зниження обсягів інвестицій, спрямованих на отримання даного результату, або ж віддачі; стала інтенсивність змін недостатня для поліпшення ситуації.

7. Сьомий сектор відповідає ситуації, для якої характерні прогнозована значима зміна (понад 5% від попереднього рівня) у бік зростання статичного індикатора інвестицій та прогнозовані значимі зміни (понад 5% від попереднього рівня) у бік зниження динамічного індикатора інвестицій за даним видом економічної діяльності.

Зниження економічних (соціальних або екологічних) результатів функціонування даного виду економічної діяльності в такому разі можна пов'язати з тим, що приріст інвестицій не спрямовується на отримання даного виду результатів, приріст віддачі не відповідає потребі, вповільнення змін лише ускладнює ситуацію.

8. Восьмий сектор відповідає ситуації, для якої характерні прогнозована незмінність або незначні зміни (у межах 5% від попереднього рівня) у бік зростання або зниження статичного індикатора та прогнозовані значимі зміни (понад 5% від попереднього рівня) у бік зниження динамічного індикатора інвестицій за даним видом економічної діяльності. Зниження економічних (соціальних або екологічних) результатів функціонування даного виду економічної діяльності в такому разі можна пов'язати з тим, що залучені інвестиції, спрямовані на отримання даного виду результатів, або віддача від них є недостатніми; вповільнення змін лише поглиблює невідповідність потребам.

9. Дев'ятий сектор відповідає ситуації, для якої прогнозовані значимі зміни (понад 5% від попереднього рівня) у бік зниження статичного та динамічного індикаторів інвестицій за даним видом економічної діяльності. Зниження економічних (соціальних або екологічних) результатів функціонування даного виду економічної діяльності в такому разі можна пов'язати з тим, що прогнозується зниження обсягів інвестицій, спрямованих на отримання даного результату, або віддачі; вповільнення змін призводить до прогресуючого відставання.

Для апробації запропонованого підходу було побудовано тривимірні матриці та виявлено, яка прогнозується ситуація за видами економічної діяльності, що входять до складу реального сектору. Такими видами економічної діяльності є: сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство (A); добувна промисловість і розроблення кар'єрів (B); переробна промисловість (C); постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (D); водопостачання; каналізація, поводження з відходами (E); будівництво (F); оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (G); транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (H); тимчасове розміщення й організація харчування (I); інформація та телекомунікації (J); операції з нерухомим майном (L); професійна, наукова та технічна діяльність (M); діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (N); освіта (P); охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (Q); мистецтво, спорт, розваги та відпочинок (R); надання інших видів послуг (S).

На основі результатів побудови тривимірних матриць для визначення основних напрямів управління інвестиціями в реальному секторі всі види економічної діяльності реального сектору були розподілені на такі групи:

- види економічної діяльності, прогнозування результатів функціонування яких не вказує на наявність проблемних ситуацій (A, D, E, F, H, I, J, L, N, P, Q, S);

- види економічної діяльності, прогнозування результатів функціонування яких вказує на наявність локальної проблемної ситуації в окремій сфері (стосовно незадовільної зміни економічних результатів відсутні види економічної діяльності, стосовно незадовільної зміни соціальних результатів відсутні види економічної діяльності, стосовно незадовільної зміни екологічних результатів – B);

- види економічної діяльності, прогнозування результатів функціонування яких вказує на наявність комбінованої проблемної ситуації в двох сферах (стосовно незадовільних змін економічних та соціальних результатів – G, стосовно незадовільних змін економічних

та екологічних результатів відсутні види економічної діяльності, яким притаманна така комбінація; стосовно незадовільних змін соціальних та екологічних результатів відсутні види економічної діяльності, яким притаманна така комбінація);

- види економічної діяльності, прогнозування результатів функціонування яких вказує на наявність комплексної проблемної ситуації в усіх сферах (стосовно незадовільних змін економічних, соціальних та екологічних результатів – C).

Для видів економічної діяльності, що належать до першої групи, немає потреб щодо розроблення та реалізації нових управлінських ініціатив.

Стосовно видів економічної діяльності, за якими прогнозується наявність локальних проблемних ситуацій, управлінські ініціативи мають спрямовуватися на перерозподіл потоків економіко орієнтованих, соціально орієнтованих та екологічно орієнтованих інвестицій та підвищення ефективності їх використання.

Стосовно видів економічної діяльності, за якими прогнозується наявність комбінованих проблемних ситуацій, управлінські ініціативи мають спрямовуватися на перерозподіл потоків економіко орієнтованих, соціально орієнтованих та екологічно орієнтованих інвестицій та підвищення ефективності їх використання, а за необхідності – на пошук джерел додаткового залучення інвестицій відповідного спрямування.

Стосовно видів економічної діяльності, за якими прогнозується наявність комплексних проблемних ситуацій, управлінські ініціативи мають спрямовуватися на пошук джерел додаткового залучення інвестицій відповідного спрямування та створення умов для найефективнішого їх розміщення та використання.

З погляду на виявлені проблемні ситуації є необхідним формування нової архітектоніки системи управління інвестиціями в реальний сектор економіки, тобто гармонійного сполучення частин в єдине ціле.

Архітектоніка системи управління інвестиціями в реальний сектор складається з інформаційно-аналітичного, діагностично-функціонального, ініціативно-реагуючого контурів управління (рис. 3). При цьому кожен контур відповідає за виконання певних управлінських дій.

Інформаційно-аналітичний контур призначений для здійснення індикативного оцінювання інвестицій у реальному секторі національної економіки, індикативного оцінювання результатів функціонування реального сектору (економічних, соціальних, екологічних). Окрім того, у рамках інформаційно-аналітичного контуру проводиться аналіз причинно-наслідкових зв'язків між індикаторами інвестицій та результатів функціонування реального сектору національної економіки.

Діагностико-функціональний контур передбачає здійснення побудови прогнозу індикаторів інвестицій у реальному секторі національного господарства та результатів його функціонування. На основі результатів прогнозу з використанням матричного методу має здійснюватися діагностика ситуацій у реальному секторі, спрямована на ідентифікацію ситуацій проблемного характеру.

Ініціативно-реагуючий контур передбачає визначення завдань, спрямованих на подолання виявлених проблем, а також розроблення та реалізацію напрямів, які покликані розв'язати ідентифіковану проблемну ситуацію.

Контролюючий контур передбачає здійснення контролю над виконанням поставлених завдань та реалізацією розроблених напрямів. У рамках цього контуру відбувається порівняння досягнутої зміни результатів функціонування реального сектору із запланованою.



Рис. 3. Архітектура системи управління інвестиціями в реальний сектор

**Висновки.** Таким чином, розроблено підхід до діагностування прогнозованих ситуацій функціонування реального сектору. Із застосуванням запропонованого підходу виявлено проблеми у сфері управління інвестиціями в реальний сектор, що дало змогу вибрати основні напрями подальшого управління. Такими напрями є: перерозподіл потоків інвестицій за видом економічної діяльності В для поліпшення екологічних результатів використання інвестицій; перерозподіл по-

токів інвестицій за видом економічної діяльності G для поліпшення економічних та соціальних результатів, пошук можливостей додаткового залучення інвестицій, пошук можливостей додаткового залучення інвестицій для підвищення економічних, соціальних та екологічних результатів функціонування за видом економічної діяльності С. Це дало змогу вдосконалити архітектуру системи управління інвестиціями в реальний сектор національної економіки.

#### Список використаних джерел:

1. Дворяшина Н.С. Інвестиції – основа соціального і економічного розвитку України. Науковий вісник. 2008. № 6. С. 263–267.
2. Диба Л. Інвестиції як важлива складова економічного добробуту держави. URL: [www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2010\\_14/Diba.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Diba.pdf).
3. Коваль Л.І. Інвестиції – роль і значущість для України. Економіка, фінанси і право. 2010. № 3. С. 56–59.
4. Онікієнко С.В. Інвестиційна діяльність: від емпіричного сприйняття до категоріального відображення. Ринок цінних паперів України. 2011. № 3–4. С. 61–66.
5. Поліщук О.А., Видай Я.В. Роль інвестицій у підвищенні ефективності національної економіки. URL: [http://www.rusnauka.com/32\\_PVMN\\_2011/Economics/4\\_95705.doc.htm](http://www.rusnauka.com/32_PVMN_2011/Economics/4_95705.doc.htm).
6. Череп А.В., Рурк Г.І. Інвестиційна діяльність України: стан та шляхи активізації. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2011. № 3. С. 48–52.
7. Управління інвестиційно-інноваційною діяльністю в контексті формування умов стійкого розвитку / М.В. Зось-Кіор, С.І. Співак, Є.О. Калита. Інтернаука. Серія «Економічні науки». 2017. № 5.
8. Левицький В.В. Ефективність управління інвестиційною діяльністю підприємства. Вісник ЖДТУ. 2011. № 2(56). С. 69–71.
9. Феєр О.В. Управління інвестиціями як складова інвестиційного механізму підприємства. Економіка і суспільство. 2016. № 5. С. 256–259.

## ПОДХОД К ДИАГНОСТИКЕ СИТУАЦИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И АРХИТЕКТОНИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

**Аннотация.** Статья посвящена разработке подхода к диагностике ситуаций функционирования реального сектора. Предложено для идентификации проблемных ситуаций в секторе использовать матричный метод. Разработаны трехмерные матрицы диагностирования ситуаций функционирования реального сектора, учитывающие изменение индикаторов инвестиций и результатов функционирования реального сектора (экономических, экологических, социальных). Определены проблемы в области управления инвестициями по основным видам экономической деятельности, входящим в реальный сектор национальной экономики. Усовершенствована архитектура системы управления инвестициями в реальный сектор.

**Ключевые слова:** реальный сектор, управление, инвестиции, система управления, архитектура.

## APPROACH TO DIAGNOSTICATION OF SITUATIONS OF FUNCTIONING AND ARCHITECTONICS OF INVESTMENT MANAGEMENT SYSTEM IN THE REAL SECTOR

**Summary.** The article is devoted to the development of an approach to the diagnosis of situations of functioning of the real sector. It is proposed to use a matrix method in order to identify problem situations in the real sector. Three-dimensional matrices for diagnosing situations of functioning of the real sector, which take into account changes in investment indicators and results of the functioning of the real sector (economic, environmental, social), are developed. The problems in the field of investment management in the main types of economic activity that are part of the real sector of the national economy are determined. The architectonics of the investment management system in the real sector was improved.

**Key words:** real sector, management, investments, management system, architectonics.

УДК 336.777.067.22

**Катан Л. І.**

*доктор економічних наук,  
професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи  
Дніпровського державного аграрно-економічного університету*

**Katan L. I.**

*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of the Department of Finance and Banking  
Dnipro State Agrarian and Economic University*

## НЕБАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Анотація.** У кризових умовах господарювання основою забезпечення належного фінансового стану сільськогосподарського підприємства є кредитування. У статті проаналізовано сутність та особливості небанківського кредитування сільськогосподарських підприємств. Досліджено різні наукові погляди стосовно трактування сутності поняття «фінансовий посередник». Запропоновано порівняльну характеристику спільних і відмінних рис між банками та небанківськими фінансово-кредитними установами. Проаналізовано переваги лізингу в умовах оновлення основних виробничих фондів сільськогосподарського підприємства. Визначено основні джерела виникнення кредитних ризиків для сільськогосподарських товаровиробників.

**Ключові слова:** сільськогосподарське підприємство, кредит, лізинг, фінансовий посередник, небанківська фінансово-кредитна установа, кредитний ризик.

**Вступ та постановка проблеми.** Сільське господарство посідає ключове місце в економіці України, від стало розвитку сільського господарства прямо залежить ефективне функціонування економіки країни, адже воно виступає однією з провідних галузей економіки, яка має значні природні конкурентні переваги. Площа сільськогосподарських земель України найбільша в Європі – 41,5 млн. га (70% території країни), з них 32,5 млн. га використовуються для вирощування сільськогосподарських культур. Розвитку сільського господарства також сприяють близькість основних ринків збуту, транспортна інфраструктура (залізниця, дороги, порти), постійне зростання світового попиту на продовольчі продукти й альтернативну енергетику, а також наявність порівняно дешевих

трудова ресурсів. Ураховуючи інтерес великої кількості країн світу і Європейського Союзу до активної участі українських сільськогосподарських товаровиробників в економічних відносинах на світовому ринку сільськогосподарських товарів, у перспективі аграрний сектор економіки країни має стати рушійною силою розвитку економіки країни, що можливо лише за наявності певного комплексу фінансових можливостей сільськогосподарських товаровиробників.

У будь-якій країні світу сільське господарство виступає ключовою галуззю народного господарства, адже сільськогосподарське товаровиробництво покликане забезпечити продовольчу безпеку країни. В умовах сьогодення ключовою ланкою фінансового забезпечення



аграрної галузі виступає банківське кредитування. Проте, враховуючи високу ризиковість кредитування сільськогосподарських товаровиробників, усе частіше банки відмовляються відкривати кредитні лінії, а тому актуальності набувають небанківське кредитування та співпраця сільськогосподарських підприємств із фінансовими посередниками. Отже, особливості фінансового посередництва в діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлюють необхідність здійснення даного дослідження та потребують подальших наукових обґрунтувань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз сучасної економічної літератури стосовно проблематики фінансування та кредитування сільськогосподарських підприємств банківськими та небанківськими фінансово-кредитними установами свідчить про значний інтерес науковців до проблематики даного питання. Дослідження у цій галузі здійснювали такі вітчизняні та закордонні вчені, як: А.О. Харламова, Г.І. Зуб, М.П. Кононенко, П.Т. Саблук, С.В. Герасимова, В.В. Корнєв, К.В. Лозінська, К.І. Маслов, П.С. Александров та ін.

**Метою** даної роботи є аналіз сучасних тенденцій кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств України небанківськими установами, вивчення проблематики і розроблення рекомендацій стосовно її поліпшення.

**Результати дослідження.** Враховуючи специфічні особливості сільськогосподарського товаровиробництва, діяльність сільськогосподарських підприємств є кредитомісткою і неможлива без залучення кредитних ресурсів.

Сільськогосподарські підприємства для оновлення технічної бази, будівництва нових об'єктів, запровадження інноваційних технологій усе частіше потребують залучення довгострокових фінансових ресурсів. Для забезпечення належного рівня фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств першочергово необхідно ідентифікувати джерела ризиків, характерних для галузі, та обґрунтувати можливі наслідки. Для сільського господарства ця обставина має особливе значення, оскільки, крім звичайних ризиків, характерних для будь-якого виду підприємницької діяльності, сільському господарству властиві також ті, що пов'язані безпосередньо з особливостями його виробництва й середовища існування, тобто внутрішніх та зовнішніх умов. Ігнорування цих ризиків найчастіше призводить до погіршення фінансового стану та банкрутства підприємств. Це пов'язано з тим, що дію деяких дестабілізуючих факторів та ризиків здебільшого контролювати неможливо [9, с. 10].

Враховуючи надзвичайно високу ризиковість такого бізнесу, низьку кредитоспроможність, незадовільну якість та ліквідність застави, котру підприємства мають можливість запропонувати банкам, відсутність механізмів іпотечного кредитування у галузі, а також недосконалість законодавчих механізмів, отримати ці кредити часто проблематично. Досліджуючи сутність і механізм впливу на процес суспільного відтворення, кредит виступає однією з найскладніших економічних категорій. В економічній літературі переважають два підходи до визначення сутності кредиту:

1) ототожнення кредиту із цінністю, яка передається одним економічним суб'єктом іншому в позичку. За такого підходу увага дослідника зміщується на саму позичку, її правову форму, що зумовлює вихолощування з кредиту його економічного змісту;

2) ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, які формуються у суспільстві. Такий підхід дає можливість глибше дослідити економічні аспекти кредиту, економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху. Тому цей підхід у сучасній літературі переважає. Він покладений в основу висвітлення сутності кредиту [8, с. 275].

Альтернативою банківському кредитуванню виступають небанківські фінансово-кредитні установи.

Вагоме місце у фінансових системах більшості країн світу належить небанківським фінансово-кредитним установам, які на протязі останніх десятиліть набувають усе більшої популярності. Механізм їх функціонування ґрунтується на спрямованості фінансових ресурсів від суб'єктів, які заощадили, до суб'єктів-позичальників, небанківські кредитно-фінансові установи мають велике значення в сучасній економіці. У розвиненому ринковому середовищі вони виступають прямими конкурентами банкам, адже мають змогу надавати своїм клієнтам такі ж послуги, але при цьому забезпечувати надійність вкладів.

Небанківські фінансово-кредитні установи, як і банки, акумулюють заощадження населення і надають кредити. Але на відміну від банків ці установи залучають ті заощадження, які банківська система не може прийняти або не може задовольнити певні, часто індивідуалізовані умови інвестора щодо розміщення своїх грошових коштів. За своїм загальним функціональним призначенням вони аналогічні банкам, але помітно відрізняються від останніх [1, с. 57]. Вважаємо необхідним порівняти спільні та відмінні риси в діяльності небанківських фінансово-кредитних установ та банківських установ (рис. 1).

Забезпечення сільського господарства кредитними ресурсами безпосередньо пов'язане з високою ймовірністю виникнення ризиків.

Основними джерелами виникнення кредитних ризиків для сільськогосподарських товаровиробників виступають [2, с. 245]:

- сезонність виробництва продукції, насамперед у рослинництві;
- несприятливі погодні умови, погіршення екології;
- зміни в кон'юктурі пропозиції та попиту на продукцію рослинництва і тваринництва;
- зміни в обсягах грошових потоків позичальників;
- зниження платоспроможності позичальників;
- державне регулювання агропромислового ринку, у тому числі обмеження або встановлення певного рівня цін і тарифів, уведення нових стандартів на продукти харчування;
- недостатньо висока ліквідність застави, що пропонується позичальниками у забезпечення зобов'язань перед банками;
- зміни в курсі валют для кредитів в іноземній валюті;
- зміни в розмірі процентних ставок;
- недостатній рівень менеджменту та організації виробництва, відсутність кваліфікованого персоналу;
- відсутність реального власника підприємства.

Враховуючи велику ризиковість аграрного бізнесу, банки не завжди згодні відкривати кредитні лінії для сільськогосподарських підприємств, саме тому в умовах обмеженості сільськогосподарські товаровиробники змушені звертатися до небанківських фінансово-кредитних установ, або так званих фінансових посередників. Пропонуємо більш детально дослідити сутність фінансового посередництва.

Професор П.Т. Саблук наголосив на тому, що в аграрній сфері інноваційна продукція створюється за рахунок різних джерел фінансування: власних, залучених кредитних та позичених, бюджетних та позабюджетних коштів, грантів на розвиток науки тощо. Періоди реалізації інноваційних проектів можуть бути короткостроковими (1–3 роки – елітне насіння, засоби захисту рослин), середньостроковими (3–10 років – норми й нормативи, системи машин) і довгостроковими (порода, сорт) [3, с. 203]. Описані вище інвестиційні проекти рівень окупності мають різний і ступінь ризику також, саме тому вони вимагають

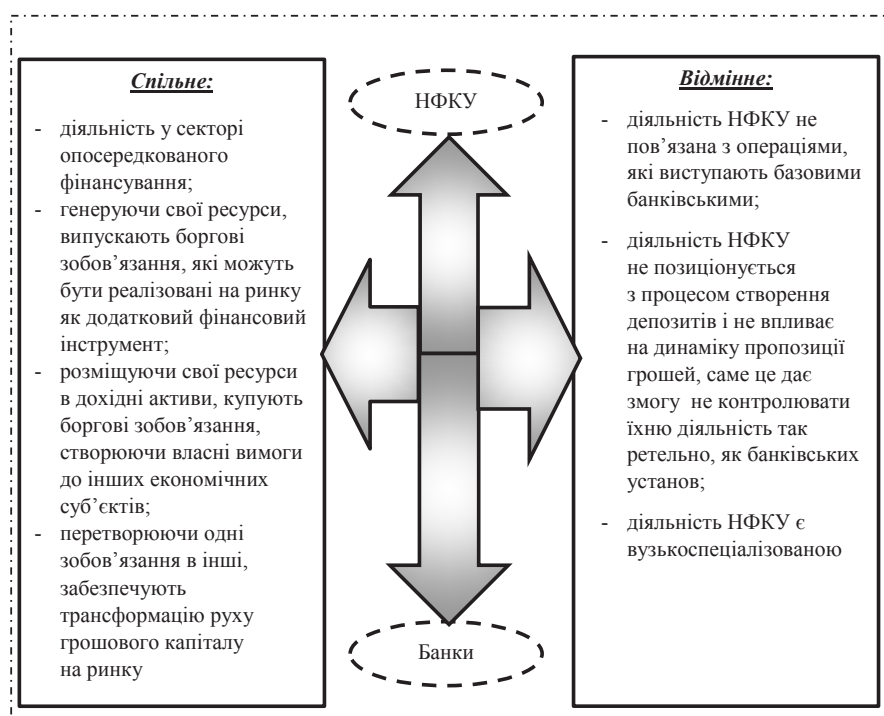


Рис. 1. Характеристика спільних і відмінних рис між банками та небанківськими фінансово-кредитними установами

Джерело: сформовано автором на основі [5]

залучення різноманітних фінансових інструментів і потребують залучення в інвестиційний процес фінансових інститутів зі специфічними ринковими функціями.

С.В. Герасимова характеризує фінансових посередників як сукупність фінансових установ (банки, страхові компанії, кредитні спілки, пенсійні фонди). Ці установи акумулюють кошти фізичних та юридичних осіб, зокрема й шляхом випуску цінних паперів, а потім на комерційних засадах надають ці кошти позичальникам [4, с. 103].

В.В. Корнеєв характеризує фінансових посередників як спеціалізованих операторів фінансового ринку, кредитно-інвестиційні установи, що пропонують і реалізують фінансові послуги як особливий товар на умовах провадження виняткових і поєднаних видів діяльності [5, с. 78].

Отже, дослідивши погляди різних учених стосовно сутності фінансового посередництва, пропонуємо власне узагальнення поняття «фінансові посередники»: це фінансові установи, що виконують спеціалізоване обслуговування клієнтів стосовно питань акумуляції вільних фінансових ресурсів для отримання прибутку.

Одним із видів фінансових посередників виступає страхова компанія. Страхові компанії здійснюють страхування населення, майна, комерційних операцій та ін. Страхові компанії ще займаються ошадною справою та підприємництвом. У результаті мобілізовані ними кошти населення спрямовуються у кредитні операції, надходження від яких становить більшу частину їхнього прибутку. Страхові компанії виступають основними постачальниками довгострокових капіталів на фінансових ринках. Ключові позиції на ринку агрострахування займає «Українська аграрно-страхова компанія». Основну частку у формуванні страхового портфелю займають страхування сільськогосподарських культур (68%), фінансові ризики (21%) та страхування добровільної відповідальності (10%).

В умовах сьогодення діяльність сільськогосподарського підприємства важко уявити без співпраці з лізинговими компаніями. Лізингові компанії купують предмети дов-

гострокового кредитування, а потім надають їх в оренду (на 5–8 років і більше) сільськогосподарському підприємству, що поступово виплачує лізинговій компанії вартість взятого в оренду майна. Лізинг виступає як одна з форм кредиту і здійснюється за відповідним договором.

Застосування лізингових послуг сільськогосподарськими підприємствами має низку переваг під час оновлення основних виробничих фондів (рис. 2).

Варто також зауважити, що ключовою відмінністю лізингу від кредиту є те, що в умовах лізингових відносин відсутня вимога застави. Довгострокова розстрочка значно зменшує розмір платежів, дає змогу раціональніше та ефективніше розпоряджатися наявними активами.

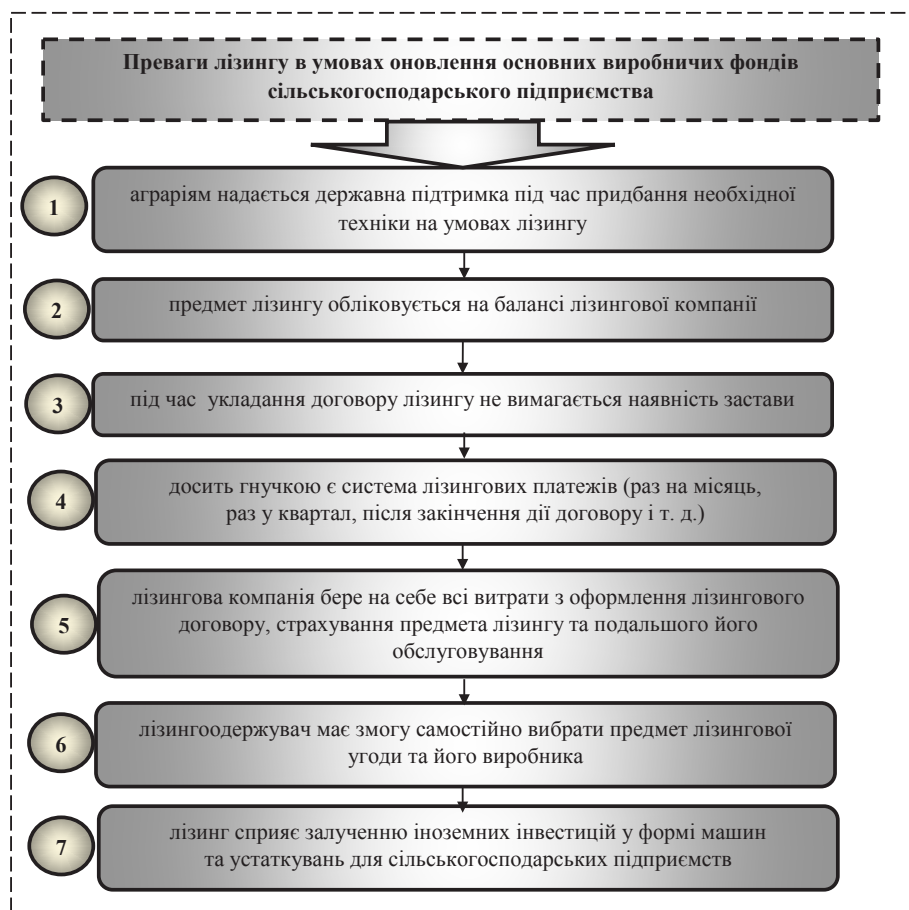
Також у кредитуванні АПК ключову роль відіграють кредитні спілки, їх функціонування спрямоване на надання кредитних та ошадних послуг своїм членам, але без отримання прибутку. Кредитні спілки виступають різноманітними формами, створюваними окремими групами населення з метою об'єднання коштів для вирішення практичних проблем. Кредитні спілки утворюються на паях для короткострокового кредитування їх учасників

У кредитних спілках сільськогосподарські підприємства приваблюють простота процедури отримання кредиту, максимальна наближеність їх до безпосередніх отримувачів послуг; нижчі відсоткові ставки; стимулювання дострокового погашення кредиту; змога отримати кредит на умовах спрощеної схеми.

Також в Україні до небанківських кредитних установ належать каси взаємної допомоги та ломбарди.

Ломбарди – це кредитні установи, які надають грошові позики під заставу рухомого майна. Ломбарди були створені для надання можливості населенню зберігати предмети особистого користування і домашнього вжитку, а також брати позику під заставу цих речей.

Каса взаємної допомоги – громадська кредитна установа, яка об'єднує на добровільних засадах громадян для надання взаємної матеріальної допомоги. Вони створю-



**Рис. 2. Преваги лізингу в умовах оновлення основних виробничих фондів сільськогосподарського підприємства**

Джерело: сформовано автором на основі [6]

ються при профспілкових організаціях для робітників та службовців – членів профспілки, у відділах соціального забезпечення місцевих рад народних депутатів – для пенсіонерів. Кошти каси взаємної допомоги формуються за рахунок вступних і членських внесків, пені за несвоєчасне повернення довгострокових позик, дотації профспілкових органів та інших грошових надходжень. За рахунок цих коштів надаються довгострокові (до шести, в окремих випадках до десяти місяців) та короткострокові (до чергового одержання заробітної плати) позики.

Основними заходами, які зможуть забезпечити збереження не лише досягнутого рівня розвитку фінансово-кредитних установ, а й сприятимуть значному розвитку їхньої діяльності, є:

- 1) вдосконалення механізмів регулювання та підвищення ліквідності фінансово-кредитних установ;
- 2) посилення інвестиційної та інноваційної діяльності фінансово-кредитних установ;
- 3) забезпечення надійної та прозорої системи гарантування вкладів і захисту всіх клієнтів цих установ;

4) забезпечення необхідних вимог до нормативів достатності капіталу, необхідних для відкриття фінансово-кредитних установ, зміцнення стандартів та виконання критеріїв «професійної придатності, бездоганної репутації й добросовісності розкриття інформації» [7, с. 12].

**Висновки.** Враховуючи все вищенаведене, зауважимо, що доступність кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників впливає на збільшення обсягів виробництва, активізує підприємницьку ініціативу та сприяє підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Фінансовий ринок є одним із найбільш динамічних сегментів національної економіки, що постійно знаходиться у пошуку нових напрямів спрямування потоків фінансових ресурсів, саме тому пріоритетами дослідження діяльності фінансових інститутів у процесі фінансування діяльності сільськогосподарської галузі є визначення чітко регламентованих форм спеціалізації і характеристика інструментів фінансування, які є найбільш вигідними для сільськогосподарського товаровиробництва в кризових умовах господарювання.

#### Список використаних джерел:

1. Харламова А.О. Особливості діяльності небанківських фінансово-кредитних установ в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 23. С. 57–60.
2. Економічний довідник аграрника / В.І. Дробот, Г.І. Зуб, М.П. Кононенко та ін.; за ред. Ю.Я. Лузана, П.Т. Саблука. К.: Преса України, 2003. 800 с.
3. Саблук П. Інноваційна модель розвитку аграрного сектору України та роль науки у її становленні. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2012. № 2. С. 200–208.
4. Герасимова С.В. Роль фінансових посередників в організації інвестиційної діяльності акціонерних товариств. Фінанси України. 2007. № 4. С. 103–111.

5. Корнеев В.В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні. Фінансовий ринок. 2008. С. 77–85.
6. Лозінська К.В. Аналіз тенденцій розвитку лізингових відносин сільськогосподарських підприємств. Економіка і регіон. 2012. № 4(35). С. 31–35.
7. Міщенко В. Особливості посткризового реформування фінансового сектору України. Фінанси України. 2010. № 10. С. 3–15.
8. Гроші та кредит: підручник / За ред. К.І. Маслова, П.С. Александрова. К.: КНЕУ, 2005. 458 с.
9. Кобилянська О.М. Виробничі ризики сільськогосподарських підприємств: автореф. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». К., 2011. 20 с.

### **НЕБАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Аннотация.** В кризисных условиях хозяйствования основой обеспечения надлежащего финансового состояния предприятия является кредитование. В статье проанализированы сущность и особенности небанковского кредитования сельскохозяйственных предприятий. Исследованы различные научные взгляды относительно трактовки сущности понятия «финансовый посредник». Предложена сравнительная характеристика общих и отличительных черт между банками и небанковскими финансово-кредитными учреждениями. Проанализированы предпочтения лизинга в условиях обновления основных производственных фондов сельскохозяйственного предприятия. Определены основные источники возникновения кредитных рисков для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственное предприятие, кредит, лизинг, финансовый посредник, небанковское финансово-кредитное учреждение, кредитный риск.

### **NON-BANK CREDIT: FEATURES OF APPLICATION IN ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

**Summary.** In crisis economic conditions, lending is the basis for ensuring the proper financial condition of an agricultural enterprise. The article analyzes the essence and features of non-bank lending to agricultural enterprises. Different scientific opinions concerning the interpretation of the essence of the concept of "financial intermediary" are investigated. The comparative characteristic of common and distinctive features between banks and non-bank financial and credit institutions is proposed. The advantages of leasing in terms of updating of the basic productive assets of the agricultural enterprise are analyzed. The main sources of credit risks for agricultural commodity producers are determined.

**Key words:** agricultural enterprise, credit, leasing, financial intermediary, non-bank financial institution, credit risk.

**Коба О. В.**

*кандидат технічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку і аудиту*

*Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка*

**Миронова Ю. Ю.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту*

*Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка*

**Koba O. V.**

*candidate of technical sciences,*

*Associate Professor, Associate Professor of Department Accounting and Audit  
Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk,*

**Myronova Yu. Yu.**

*Candidate of Economics sciences,*

*Associate Professor of Department Accounting and Audit  
Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk*

## КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ РОБІТ У БУДІВНИЦТВІ

**Анотація.** У статті визначено тенденції розвитку будівельної галузі України протягом 2010–2017 рр. З'ясовано порядок формування собівартості будівельно-монтажних робіт. Розглянуто особливості практичного застосування традиційних та альтернативних методів калькулювання собівартості у будівельній галузі.

**Ключові слова:** витрати, методи калькулювання, калькуляція, собівартість, будівельно-монтажні роботи.

**Вступ та постановка проблеми.** Будівельна галузь впливає на ефективність функціонування усієї системи господарювання країни. Вона належить до сфери матеріального виробництва і призначена для забезпечення створення та відновлення основних засобів суб'єктів господарювання й населення. З розвитком будівельної галузі розвиваються виробництво будівельних матеріалів і обладнання, машинобудування, металургія, нафтохімія, деревообробна промисловість, транспорт, енергетика, що призводить до економічного зростання країни та розв'язання багатьох соціальних проблем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням з обліку витрат і формування собівартості в будівництві присвячено наукові праці вітчизняних і закордонних учених, серед яких: А. Апчерч, П.Й. Атамас, В.П. Бондар, П.С. Безруких, Ф.Ф. Бутинець, Я.І. Гуральник З.В. Гуцайлюк, В.А. Дерій, К. Друрі, З.-М.В. Задорожний, В.А. Ільяшенко, Я.Д. Крупка, Б.М. Литвин, Н.М. Малюга, Н.В. Мужевич, Й.С. Мацкевічюс, Л.В. Нападовська, В.В. Сопко, М.С. Пушкар, Ю.С. Цал-Цалко, М.Г. Чумаченко та ін. Їхні наукові надбання стали підґрунтям для подальшого вдосконалення обліку витрат на виробництво на будівельних підприємствах.

Проте в теорії залишаються дискусійними положення з формування складу витрат, порядку їх обліку у будівництві, застосування методів калькулювання.

Т.В. Давидюк [1], К. Радченко [2], М.І. Скрипник [3] відзначають необхідність удосконалення процедури калькулювання собівартості продукції в різних галузях економіки.

Н.М. Пирець, Т.С. Черненко [4] звертають увагу на те, що вибір методу калькулювання залежить від організації будівельного виробництва, технологічних особливостей, виду робіт, що виконується, і рекомендують застосовувати в будівельній галузі нормативний, позаумовний, попередільний методи.

Аналізуючи методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у цілому і підприємств будівельної галузі зокрема, Т.Є. Іваницька [5] пропонує їх класифікацію для обліку, контролю та управління витратами. Поряд із застосуванням для будівельних підприємств позаумовного, нормативного, змішаного методів, автор розглядає можливість використання у будівельній галузі сучасних методів управління витратами («точно в строк», таргет-костинг, кайзер-костинг, бенчмаркінг, TQM, стратегічного обліку витрат або за стадіями життєвого циклу).

Проблема вдосконалення традиційних і впровадження у практику обліку будівельних підприємств сучасних методів калькулювання, на нашу думку, є надзвичайно актуальною і зумовлює вибір теми дослідження.

**Метою** даної роботи є аналіз наявних методів калькулювання і розроблення рекомендацій щодо їх застосування у будівельній галузі.

**Результати дослідження.** Будівельна галузь в Україні за останні роки отримала дуже великий поштовх до розвитку. За підсумками 2017 р. підприємства України виконали будівельні роботи на суму 105 682,8 млн. грн. (табл. 1), індекс будівельної продукції по відношенню до 2016 р. становив 126,3% (табл. 2) [6]. Нове будівництво, реконструкція та технічне переоснащення становили 73,2% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 17,1% та 9,7% відповідно. За підсумками року будівництво інженерних споруд зросло на 48,3%, будівель – на 38,6%.

Зростання будівельної галузі характерно для всіх областей України. Проте лідерами за обсягами є Харківська, Дніпропетровська, Полтавська, Київська, Львівська, Одеська області (табл. 3).

Як свідчать показники України в рейтингу Doing Business (табл. 4), незважаючи на позитивні зрушення, залишаються проблемними моменти реєстрації, кредитування, інвестування, якості контролю у будівельній галузі.

Таблиця 1

Обсяг і структура виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції

Рік	Будівництво всього,		Будівлі		у тому числі				Інженерні споруди	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	житлові		нежитлові		млн. грн.	%
					млн. грн.	%	млн. грн.	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2010	42918,1	100	19659,1	45,81	6876,5	16,02	12782,6	29,78	23259	54,19
2011	61671,7	100	26745,4	43,37	8137,1	13,19	18608,3	30,17	34926,3	56,63
2012	62937,2	100	28104,8	44,66	8523	13,54	19581,8	31,11	34832,4	55,34
2013	58586,2	100	28257,3	48,23	9953,1	16,99	18304,2	31,24	30328,9	51,77
2014	51108,7	100	24856,5	48,63	11292,4	22,09	13564,1	26,54	26252,2	51,37
2015	57515	100	28907,5	50,26	13908,8	24,18	14998,7	26,08	28607,5	49,74
2016	73726,9	100	38106,4	51,69	18012,8	24,43	20093,6	27,25	35620,5	48,31
2017	105682,8	100	52809,6	49,97	23730	22,45	29079,6	27,52	52873,2	50,03

Джерело: розроблено авторами за [7]

Таблиця 2

Індекси будівельної продукції в Україні в 2010–2017 рр.,  
% до попереднього року

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Індекс будівельної продукції	94,6	118,6	9,7	88,9	79,6	87,7	117,4	126,3

Джерело: узагальнено авторами за [7; 8]

Таблиця 3

Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції за регіонами у січні-лютому 2018 р., млн. грн.

Область України	Виконано будівельних робіт, усього	з них на будівництві			
		будівель	у тому числі		інженерних споруд
			житлових	нежитлових	
1	2	3	4	5	6
Україна, в тому числі:	10484,3	6195,1	3257,2	2937,9	4289,2
Вінницька	213,7	100,1	46,2	53,9	113,6
Волинська	114,0	90,6	37,7	52,9	23,4
Дніпропетровська	1100,8	428,0	61,0	367,0	672,8
Донецька	292,8	80,3	10,7	69,6	212,5
Житомирська	119,1	72,5	42,9	29,6	46,6
Закарпатська	124,7	16,2	5,9	10,3	108,5
Запорізька	233,4	126,1	11,9	114,2	107,3
Івано-Франківська	157,4	98,5	45,9	52,6	58,9
Київська	602,9	459,4	161,0	298,4	143,5
Кіровоградська	119,0	64,9	7,5	57,4	54,1
Луганська	22,2	13,2	2,7	10,5	9,0
Львівська	588,7	387,3	196,0	191,3	201,4
Миколаївська	219,6	93,4	16,9	76,5	126,2
Одеська	584,6	392,0	242,0	150,0	192,6
Полтавська	788,5	150,9	52,2	98,7	637,6
Рівненська	174,0	73,1	18,7	54,4	100,9
Сумська	85,0	61,4	35,1	26,3	23,6
Тернопільська	152,2	132,7	104,9	27,8	19,5
Харківська	1333,3	576,7	366,5	210,2	756,6
Херсонська	83,8	48,4	15,4	33,0	35,4
Хмельницька	175,1	137,1	70,7	66,4	38,0
Черкаська	116,6	84,7	46,8	37,9	31,9
Чернівецька	168,0	121,4	57,6	63,8	46,6
Чернігівська	62,3	55,1	30,9	24,2	7,2
м. Київ	2852,6	2331,1	1570,1	761,0	521,5

Джерело: узагальнено авторами за [9]

Позиції України в рейтингу Doing Business у 2010–2018 рр.

№ з/п	Показник	Позиція України в рейтингу DoingBusiness								
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Зручність ведення бізнесу	142	145	152	137	112	96	83	80	76
2	Реєстрація бізнесу	134	118	112	50	47	76	30	20	52
3	Отримання дозволу на будівництво	181	179	180	183	41	70	140	140	35
4	Підключення до системи електромереж	83	-	169	166	172	185	137	130	128
5	Реєстрація власності	141	164	166	149	97	59	61	63	64
6	Отримання кредитів	30	32	24	23	13	17	19	20	29
7	Захист інвесторів	109	109	111	117	128	109	88	70	81
8	Оподаткування	181	181	181	165	164	108	107	84	73
9	Міжнародна торгівля	139	139	140	145	148	154	109	115	119
10	Забезпечення виконання контрактів	43	43	44	42	45	43	98	81	82
11	Ліквідація підприємства	145	150	156	157	162	142	141	150	149

Джерело: розроблено авторами за [10]

Вирішення цих питань вимагає наявності людських, матеріальних, інформаційних ресурсів. Вагомим елементом інформаційних ресурсів будівельної галузі є обліково-аналітична інформація з управління витратами та формування собівартості будівельно-монтажних робіт.

Проблема якісного розрахунку собівартості займає важливе місце в економіці будівництва у цілому й є достатньо вагомою для розуміння ефективного використання будівельних ресурсів у процесі виробництва.

Собівартість – узагальнюючий економічний показник, що характеризує результати виробничої і господарської діяльності будівельного підприємства. Вона є основним фактором формування прибутку і коштів для матеріального заохочення працівників.

Собівартість будівельно-монтажних робіт включає витрати на придбання матеріалів, палива, енергії, оплату праці найманих працівників, компенсацію зносу основних фондів, а також витрати, пов'язані з особливостями технології, організації та управління будівельним виробництвом, контролем над виробничими процесами та якістю будівництва об'єктів.

Існують різні методи обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Їх застосування визначається особливостями технологічного процесу, характером виготовленої продукції (робіт, послуг, що надаються), її складом, способом обробки.

Вибір методу обліку витрат і калькулювання собівартості залежить від конкретного завдання, що стоїть перед керівництвом компанії.

Традиційним для будівельної галузі є застосування попереднього, позамовного, нормативного методів.

Калькулювання за процесами (переділами) передбачає групування витрат у межах окремих процесів або стадій виробництва з подальшим їх обліком. Ця система характерна для масового та серійного виробництва. Складність її залежить від особливостей технологічного процесу (кількості переділів, послідовності або паралельності обробки) та наявності і розмірів незавершеного виробництва.

Позамовний метод обліку собівартості використовується під час будівництва унікальних об'єктів або виконання робіт за спеціальним замовленням. Сутність його полягає у тому, що всі прямі витрати враховуються за окремими виробничими замовленнями (картками). Непрямі витрати враховуються за місяцями їх виникнення і включаються до собівартості шляхом розподілу про-

порційно певній вибраній базі. Об'єктом обліку витрат і об'єктом калькулювання при цьому методі є окреме замовлення. Вид замовлення визначається договором із замовником. У ньому обумовлюються вартість, порядок розрахунків, передачі продукції (робіт, послуг), термін виконання замовлення. До моменту виконання замовлення здійснені витрати за даним об'єктом вважаються незавершеним виробництвом.

Нормативний метод обліку витрат та калькулювання собівартості продукції характеризується тим, що на підприємстві за кожним об'єктом складається попередня нормативна калькуляція (кошторисна документація). Нормативні калькуляції розраховуються на основі технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних і трудових ресурсів. Вони, своєю чергою, встановлюються відповідно до технічної документації на виконання робіт (кошторису) та утворюють взаємопов'язану систему, яка регламентує всі сторони господарської діяльності підприємства. Облік організовується так, щоб усі витрати поділити на витрати за нормами і відхиленням від норм. Дані про виявлені витрати дають змогу управляти собівартістю виробів і разом із тим калькулювати фактичну собівартість шляхом додавання до нормативної собівартості (вирахування з неї) відповідної частки відхилень від норм за кожною статтею. На застосування нормативного обліку в сучасних умовах в Україні впливає інфляція. В умовах інфляції вести нормативний облік дуже складно. Вартісні нормативи доводиться коригувати щокварталу або навіть щомісяця, що значно ускладнює процедуру калькулювання.

Наступником нормативного методу калькулювання можна назвати метод «стандарт-кост», який базується на принципі обліку та контролю витрат у межах установлених норми нормативів та відхилень від них. Під час застосування цього методу наднормативні витрати відносяться на фінансові результати або на винних осіб, при цьому стандарти розробляються для всіх видів витрат, а також для доходів і деяких виробничих показників. Незважаючи на очевидні переваги цього методу, він не знайшов належного застосування у будівельних організаціях України. Натомість у багатьох європейських державах цей метод набув розповсюдження. Організації, які його застосовують, розробляють норми (стандарт) на підставі можливої ринкової ціни на свою продукцію так, щоб стандартна собівартість продукції була значно нижче можливої ринкової ціни, чим забезпечується необхідний рівень рентабельності.

Метод обліку повних витрат (absorption-costing) передбачає, що всі виробничі витрати (і змінні, і постійні) приймають участь у розрахунку собівартості продукції. За цим методом прямі витрати прямо відносяться на об'єкт калькулювання, а накладні – розподіляються між об'єктами пропорційно вибраній базі. Метод передбачає включення до собівартості постійних загальновиробничих витрат.

Альтернативою традиційним методам калькулювання за повними витратами є калькулювання неповної собівартості за методом директ-костинг (direct costing) і калькуляція за змінними витратами веріебл-костинг (variable costing).

За методом директ-костинг тільки прямі виробничі витрати включаються до собівартості продукції, а всі непрямі витрати вважаються витратами поточного періоду і списуються на собівартість реалізації. Вона поступово все більше розповсюджується у будівництві, оскільки на будівельних підприємствах через обсяг облікових робіт доцільно застосовувати маржинальний метод обліку витрат.

У системі веріебл-костинг під час калькулювання собівартості постійні загальновиробничі витрати виключаються.

Результатом удосконалення методу калькулювання повних витрат є АВС-метод, за якого накладні витрати розподіляються спочатку між основними підрозділами, а потім відносяться на об'єкти калькулювання пропорційно попередньо вибраній базі (як правило, прямим витратам праці). Застосування даного методу зумовлене необхідністю точного розподілу накладних витрат, визначення факторів, що впливають на їх рівень, для об'єктивного визначення собівартості окремих видів продукції, правильного формування ціни та визначення прибутковості виробництва.

У сучасній економічній літературі суттєва увага приділяється таким методам калькулювання: «точно в строк», таргет-костинг, кайзен-костинг, бенчмаркінг, TQM, стратегічного обліку витрат або за стадіями життєвого циклу. Проте методика застосування їх на будівельних підприємствах не розроблена.

Метод «точно в строк» (just-in-time) передбачає створення безперервного поточного виробництва. Мета цього методу – скорочення витрат, пов'язаних із затоварюванням складів готовою продукцією, й ефективне використання виробничого потенціалу підприємства. У будівельній галузі такий метод не може бути використаний, оскільки роботи виконуються завжди для конкретного замовника.

Метод таргет-костинг (target costing) ґрунтується на визначенні ринкової вартості продукції, що буде виготовлена, потім установлюється бажаний розмір прибутку, після чого визначається максимально допустимий розмір собівартості. При цьому визначається собівартість про-

дукції за умови ринкових цін, що дасть змогу підприємству отримати запланований прибуток.

Система таргет-костинг базується на таких принципах: постійна орієнтація на вимоги ринку і клієнтів; калькуляція цільових витрат для нових продуктів, а також їх складових частин, що дає змогу досягнути завданого прибутку за наявних ринкових умов; облік впливу на собівартість продукції побажань споживачів за якістю і термінам виготовлення продукції; використання концепції життєвого циклу продукту.

Цей метод застосовувати на будівельних підприємствах доцільно під час проведення підготовчих робіт, пов'язаних із вибором концепції забудови земельної ділянки. За умови, що відома можлива ринкова ціна реалізації, будівельне підприємство, вирахувавши з неї бажаний прибуток, може визначити собівартість будівництва об'єкта.

Метод кайзен-костинг (kaizen costing) спрямований на досягнення цільової собівартості завдяки пошуку дешевших матеріалів, несуттєвій зміні технології будівництва, підвищенню рівня механізації праці та виробітку робітників.

Системи бенчмаркінг і TQM передбачають порівняння стану управління витратами та їх рівня на підприємстві з показниками підприємств – лідерів даної галузі і використання у подальшому прогресивного досвіду. Для цього підприємство визначає ключові показники діяльності, яких прагне досягти. Будівельним підприємствам через специфіку своєї роботи складно створювати збалансовану систему показників, що обмежує застосування у будівельній галузі даних методів.

На відміну від бенчмаркінгу і TQM метод стратегічного управління витратами саме для будівельних підприємств є ефективним, оскільки передбачає вимірювання фактичних витрат, пов'язаних із конкретним об'єктом протягом усіх стадій його життєвого циклу: дослідження, розроблення і проектування, будівництва, обслуговування.

**Висновки.** Проведені дослідження показали, що застосування сучасних закордонних методів калькулювання у будівельній галузі України стримують такі фактори, як відсутність належного нормативно-методичного забезпечення, застарілі погляди на калькулювання й управління компаніями, відсутність достатньої інформації про впровадження у практику господарювання прогресивних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг). Для вдосконалення формування собівартості у будівництві необхідно внести зміни до наявних нормативних документів або розробити методичні рекомендації із застосуванням у будівельній галузі методів калькулювання, зокрема таргет-костинг, кайзен-костинг, бенчмаркінг, TQM, стратегічного управління витратами. Розроблення цих рекомендацій і стане предметом подальших досліджень.

#### Список використаних джерел:

1. Давидюк Т.В. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у вітчизняних нормативних актах: напрями удосконалення. Економіка: реалії часу. 2016. № 1. С. 6–13.
2. Радченко К. Аналіз методів калькулювання та їх застосування в різних галузях промисловості. Економіка. 2011. № 130. С. 63–65.
3. Скрипник М.І. Методи обліку витрат і методи калькулювання: сутність і співвідношення. Міжнародний збірник наукових праць. Вип. 2(14). С. 202–206.
4. Пирець Н.М., Черненко Т.В. Методи визначення собівартості продукції підприємства будівельної галузі в системі управлінського обліку. Економічний простір. 2013. № 71. С. 231–238.
5. Іваницька Т.Є. Аналіз методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції будівельного підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. Вип. 1(01). С. 129–134.
6. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/bud/ibpvuk/ibpvuk\\_u/ibp\\_uk\\_bk\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/bud/ibpvuk/ibpvuk_u/ibp_uk_bk_u.htm).
7. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/bud/ovb/ovb\\_u/ovb\\_rik\\_u\\_bez.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/bud/ovb/ovb_u/ovb_rik_u_bez.htm).
8. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/bud/ibpvuk/ibpvuk\\_u/ibp\\_uk\\_bk\\_vyd\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/bud/ibpvuk/ibpvuk_u/ibp_uk_bk_vyd_u.htm).
9. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/bud/ovb\\_reg/ovb\\_reg\\_u/ovb\\_reg\\_0218\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/bud/ovb_reg/ovb_reg_u/ovb_reg_0218_u.htm).
10. URL: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>.



## КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ РАБОТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

**Аннотация.** В статье определены тенденции развития строительной отрасли Украины на протяжении 2010–2017 гг. Определены особенности практического применения в строительной отрасли традиционных и альтернативных методов калькулирования себестоимости.

**Ключевые слова:** расходы, методы калькулирования, калькуляция, себестоимость, строительно-монтажные работы.

## CALCULATION OF THE SITUATION OF WORK IN BUILDING

**Summary.** The article defines the tendencies of development of the construction industry of Ukraine during 2010–2017. The peculiarities of practical application in the construction industry of traditional and alternative methods of calculating cost of production are determined.

**Key words:** costs, methods of calculating, costing, cost, construction and installation work.

УДК 330.332

Коваленко М. О.

аспірант

Класичного приватного університету

Kovalenko M. O.

postgraduate student,

Classical private university

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ НА ОСНОВІ МІЖГАЛУЗЕВОЇ БАЛАНСОВОЇ МОДЕЛІ

**Анотація.** У статті зазначено, що специфічність та унікальність гірничодобувної галузі для економіки України пов'язана із залежністю інших галузей від результатів її виробничої діяльності та високою вразливістю від економічної та політичної кон'юнктури на зовнішніх ринках. Доведено, що до найбільших споживачів продукції добувної промисловості на внутрішньому ринку належать: переробна промисловість, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; транспорт. Результати господарської діяльності гірничодобувної галузі суттєво залежать від попиту з боку цих трьох галузей. Обґрунтовано, що врахування всіх наявних міжгалузевих зв'язків під час планування розвитку гірничодобувної галузі можливе за умови використання міжгалузєвої балансової моделі Леонтьєва. Розроблено методичний підхід до планування розвитку гірничодобувної галузі на основі міжгалузєвої балансової моделі та проведено практичну апробацію.

**Ключові слова:** гірничодобувна галузь, міжгалузєвий баланс, балансова модель, стратегія розвитку галузі.

**Вступ та постановка проблеми.** Гірничодобувна галузь входить до складу промислових галузей України поряд із такими галузями, як [1]:

– переробна промисловість;

– постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря;

– водопостачання, каналізація та поводження з відходами.

На відміну від усіх інших галузей України гірничодобувна галузь має певні специфічні особливості, як при таманні тільки їй:

– по-перше, продуктова орієнтація галузі виключно на проміжне споживання, а не на кінцевий попит. Тобто переважний обсяг продукції даної галузі використовується у процесі суспільного виробництва іншими галузями економіки. Так, на початок 2016 р. частка проміжного споживання в загальному обсязі спожитої продукції гірничодобувної галузі становила 78,8% [1; 2]. Будучи, таким чином, сировинною базою для інших вітчизняних галузей, гірничодобувна промисловість ставить їх у залежний стан від результатів своєї господарської діяльності, ритмічності виробництва тощо. Своєю чергою, ринок кінцевих споживачів є дуже обмеженим та складається із домашніх господарств (5,0%), сектору державного управління (1,6%) та експорту (15,1%) за зменшення запасів матеріальних оборотних активів галузі на -0,5%;

– по-друге, гірничодобувна галузь – це єдина в Україні галузь, де проміжне споживання перевищує за обсягами наявні виробничі потужності з видобутку. З урахуванням кінцевого попиту диспропорція в обсягах споживання та випуску стає ще більшою та покривається імпортом. Так, за даними 2015 р., загальний річний обсяг спожитої продукції гірничодобувної галузі з урахуванням експорту дорівнював 405 372 млн. грн., з яких 319 472 млн. грн. – проміжне споживання. Водночас сукупний обсяг виробництва дорівнював тільки 235 011 млн. грн. та не покривав навіть проміжного споживання. Нестача продукції гірничодобувної промисловості компенсувалася імпортом в обсязі 170 361 млн. грн.

Таким чином, специфічність та унікальність гірничодобувної галузі для економіки України пов'язана із залежністю інших галузей від результатів її виробничої діяльності та високою вразливістю від економічної та політичної кон'юнктури на зовнішніх ринках. Вказані фактори зумовлюють актуальність даного дослідження з розроблення методичного підходу до аналізу функціонування і розвитку гірничодобувної галузі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням стану, проблем і перспектив гірничодобувної галузі України займалися О.І. Амоша [3], О.В. Бондар-Підгурська [4], М. Ericsson [5], В.А. Колосов [8], Б.А. Карпінський,

Н.С. Залуцька [7], І.М. Ляшенко, А.М. Онищенко [9] та ін. Автори проводили аналіз сучасного стану гірничо-металургійного комплексу, тенденцій їх функціонування, наявних проблем та можливих шляхів їх вирішення. Проте наукові підходи до розроблення методичного підходу до аналізу функціонування і розвитку гірничодобувної галузі потребують подальших досліджень.

**Метою** статті є розроблення та практичне застосування методичного підходу до планування розвитку гірничодобувної галузі на основі міжгалузевої балансової моделі.

**Результати дослідження.** До найбільших споживачів продукції добувної промисловості на внутрішньому ринку належать: переробна промисловість, частка якої у проміжному споживанні становить 54,4%; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 25,3%; транспорт – 7,8%. Таким чином, результати господарської діяльності гірничодобувної галузі суттєво залежать від попиту з боку цих трьох галузей. Урахування всіх наявних міжгалузевих зв'язків під час планування розвитку гірничодобувної галузі можливе за умови використання міжгалузевої балансової моделі Леонтєєва. Також ця модель дає змогу враховувати в розрахунках всі складники кінцевого попиту, зокрема імпорт, частка якого становить 42,0% від спожитого у 2015 р. обсягу продукції гірничодобувної галузі.

Джерелами вхідних даних для побудови міжгалузевої балансової моделі є комплекс таблиць «витрати – випуск» як складника національних рахунків, що публікуються у відкритому доступі Державною службою статистики України [2]. Вказані таблиці містять дані про проміжний попит галузей протягом звітного періоду, елементи галузевого кінцевого попиту, доданої вартості та сукупного випуску продукції. Це дає змогу використовувати балансову модель Леонтєєва для вирішення таких актуальних завдань:

- розроблення сценаріїв розвитку гірничодобувної галузі на основі прогнозованої зміни попиту на продукцію основних галузей-споживачів;
- для планового скорочення залежності гірничодобувної галузі від зовнішніх ринків шляхом зменшення обся-

гів імпорту продукції обчислювати, який вплив це буде мати на економіку України у цілому;

– на основі аналізу частки доданої вартості гірничодобувної галузі розробляти сценарії цінової рівноваги, що враховують зміну цінової політики підприємств добувної промисловості та їхній вплив на продукцію інших галузей з урахуванням ефекту розповсюдження.

Враховуючи все вищесказане, методичний підхід до планування розвитку гірничодобувної галузі може бути представлений у такому вигляді (рис. 1).

Агрегування вхідних даних на другому етапі наведеної вище методології пропонується виконувати для зменшення розмірності вхідних даних та спрощення подальшої аналітичної обробки. Так, станом на початок 2016 р. із 19 галузей народного господарства тільки 11 галузей давали більше 3% річного обсягу валового внутрішнього продукту і тільки шість галузей – більше 5% ВВП. Причому тільки переробна галузь, сільське господарство та оптова і роздрібна торгівля виробляли майже половину ВВП країни. Частка гірничодобувної галузі становила 5,59%.

Дослідження статистичних таблиць «витрати – випуск» по рядках виконується за допомогою основного рівняння міжгалузевої моделі Леонтєєва [3], що має вигляд:

$$X = AX + F, \quad (1)$$

де  $X$  – вектор-колонка сукупних обсягів випуску продукції по галузях;  $A$  – квадратна матриця коефіцієнтів прямих витрат, розмірність якої дорівнює агрегованій кількості галузей;  $F$  – вектор-колонка кінцевого попиту на продукцію кожної галузі.

Структура міжгалузевих зв'язків задається у моделі (1) за допомогою матриці коефіцієнтів прямих витрат, яка обчислюється на основі вхідних даних. За подальшого застосування моделі для обчислення планових показників розвитку на короткостроковий або середньостроковий період коефіцієнти прямих витрат вважають сталими. Обґрунтуванням цього припущення є інерційність процесів, що відбуваються у реальній економіці. Розрахунок коефіцієнтів прямих витрат виконується за формулою:

$$a_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_j}, \quad (2)$$

де  $X_{ij}$  ( $i, j = 1, 2, \dots, n$ ) – обсяг проміжного споживання продукції  $i$ -ої галузі  $j$ -ою галузю;  $X_j$  – сукупний випуск продукції  $j$ -ої галузі, що включає проміжне споживання та додану вартість;  $a_{ij}$  – коефіцієнт прямих витрат.

У матричному рівнянні (1) невідомим показником є вектор-колонка сукупних випусків продукції для кожної галузі  $X$ . Він знаходиться шляхом таких перетворень:

$$X = (I - A)^{-1} F \rightarrow X = BF, \quad (3)$$

де  $I$  – одинична матриця;  $B$  – матриця повних витрат.

Коефіцієнти матриці повних витрат  $b_{ij}$  показують необхідний обсяг випуску продукції  $i$ -ої галузі, який забезпечить зростання кінцевого попиту  $j$ -ої галузі на одиницю.

За допомогою рівняння (3) ми маємо можливість розробляти сценарії економічного зростання, вивчаючи взаємний вплив гірничодобувної галузі на економіку України, і навпаки. На вхід рівняння подаються результати пошукового прогнозу кінцевого попиту по галузях, на виході отримуємо рівноважний сукупний випуск продукції. Також ми маємо

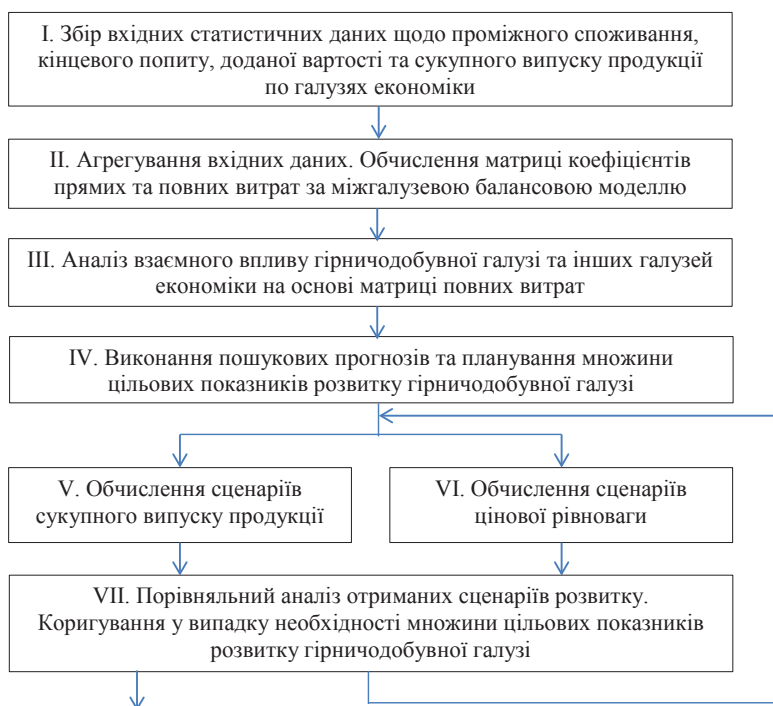


Рис. 1. Методичний підхід до планування розвитку гірничодобувної галузі

можливість вивчати вплив чистого експорту на цільовий показник.

Дослідження статистичних таблиць «витрати – випуск» по колонках виконується за допомогою іншого рівняння міжгалузевої моделі:

$$P = A^T P + V, \quad (4)$$

де  $P$  – вектор-колонка індексів цін по галузях відносно базового рівня;  $A^T$  – транспонована матриця коефіцієнтів прямих витрат;  $V$  – вектор-колонка часток доданої вартості по кожній галузі.

У цьому рівнянні невідомим показником є вектор-колонка індексів цін по галузях  $P$ . Для його знаходження використовують формулу:

$$P = (I - A^T)^{-1} V \rightarrow P = B^T V, \quad (5)$$

де  $B^T$  – транспонована матриця повних витрат.

За допомогою рівняння (5) вивчається ефект цінового розповсюдження за зміни доданої вартості окремих галузей. У нашому разі ми маємо можливість досліджувати, як зміна індексу цін у гірничодобувній галузі вплине на цінову динаміку інших галузей, і навпаки. Факторний та цільовий показники у цьому разі пов'язані між собою транспонованою матрицею повних витрат.

У рамках даного дослідження, відповідно до третього етапу розробленого методичного підходу, було проведено аналіз взаємного впливу гірничодобувної галузі та інших галузей економіки на основі розрахованої матриці повних витрат [1]. Причому окремого розгляду потребують рядок та колонка матриці  $B$ , що відповідають гірничодобувній галузі.

На рис. 2 зображено гістограму значень обчислених коефіцієнтів повних витрат, що відповідають рядку гірничодобувної галузі.

Коефіцієнти повних витрат, що зображені на рис. 2, показують, на скільки гривень зростає випуск продукції гірничодобувної галузі, якщо кінцевий попит іншої відповідної галузі зростає на 1 грн. Указаний взаємозв'язок проявляється за рахунок проміжного споживання продукції одних галузей іншими на етапі виробничої діяльності. Найбільше значення має коефіцієнт повних витрат саме для гірничодобувної галузі. Це означає, що для збільшення її кінцевого випуску на 1 грн. необхідно додатково виробити продукції на суму 1,186 грн. Із них 0,186 грн. будуть спожиті в процесі виробництва самою галуззю.

Вивчаючи вплив інших галузей на обсяг випуску гірничодобувної галузі, слід відзначити, що:

– виробництво та розподіл електроенергії, газу та води, якщо дана галузь збільшує виробництво кінцевого продукту на 1 грн., то гірничодобувна промисловість також повинна буде нарощувати сукупний випуск на 0,538 грн. за інших рівних умов, щоб задовольнити потреби додаткового проміжного попиту. Таким чином, економічний підйом у галузі з виробництва та розподілу електроенергії, газу та води буде автоматично стимулювати зростання виробництва в добувній промисловості, і навпаки;

– переробна промисловість також має значний вплив на гірничодобувну галузь. Відповідний коефіцієнт повних витрат дорівнює 0,225 грн.;

– транспортна галузь (0,194 грн.) та будівництво (0,184 грн.) характеризуються майже однаковим впливом на розвиток добувної промисловості.

Таким чином, економічне зростання цих галузей буде автоматично призводити до підвищення попиту на продукцію добувної промисловості на етапі виробничого споживання, і навпаки. Тому планування розвитку гірничодобувної галузі повинно враховувати наявні тенденції по інших секторах економіки.

Найменший вплив на розвиток добувної промисловості здійснюється такими галузями, як фінансова та страхова діяльність, професійна, наукова діяльність та телекомунікації, оптова і роздрібна торгівля.

З іншого боку, гірничодобувна галузь також має зворотній вплив на розвиток інших секторів економіки, споживаючи їхню продукцію у процесі господарської діяльності. Для визначення цього впливу необхідно виконати аналіз колонки матриці повних витрат, що відповідає досліджуваній галузі (рис. 3).

Коефіцієнти повних витрат, що зображені на рис. 3, показують, на скільки гривень зростає випуск продукції відповідної галузі, якщо кінцевий попит гірничодобувної галузі зростає на 1 грн.

Як бачимо, найбільш залежними від добувної промисловості сьогодні є переробна промисловість (0,354 грн.), оптова і роздрібна торгівля (0,222 грн.) та транспорт (0,157 грн.).

Обчислення відповідних сценаріїв економічного зростання у п'ятому блоці методичного підходу (рис. 1) виконується за допомогою рівняння (3), а сценаріїв цінової рівноваги – рівняння (5).

Цінова рівновага досягається у результаті планової зміни частки доданої вартості вибраної галузі. Додана вартість напряму залежить від середнього рівня цін на її продукцію. Якщо додана вартість гірничодобувної галу-

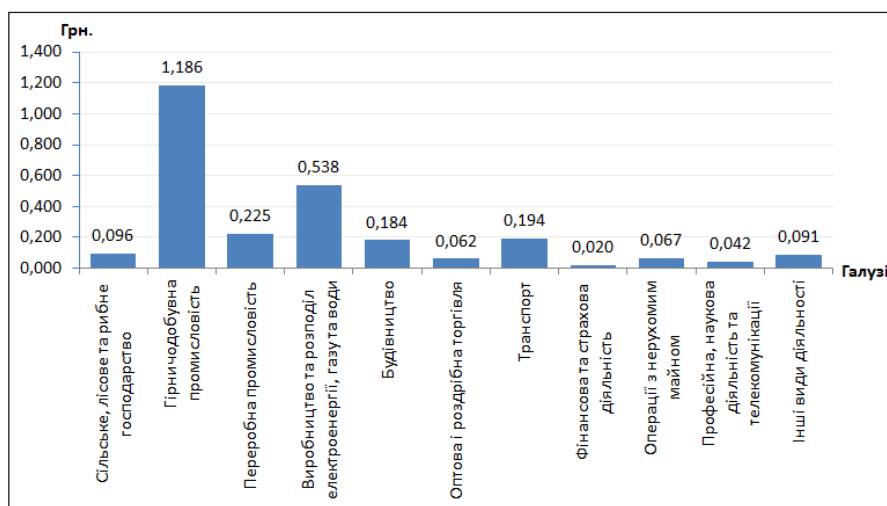


Рис. 2. Залежність обсягу випуску гірничодобувної галузі від зміни кінцевого попиту на продукцію інших галузей

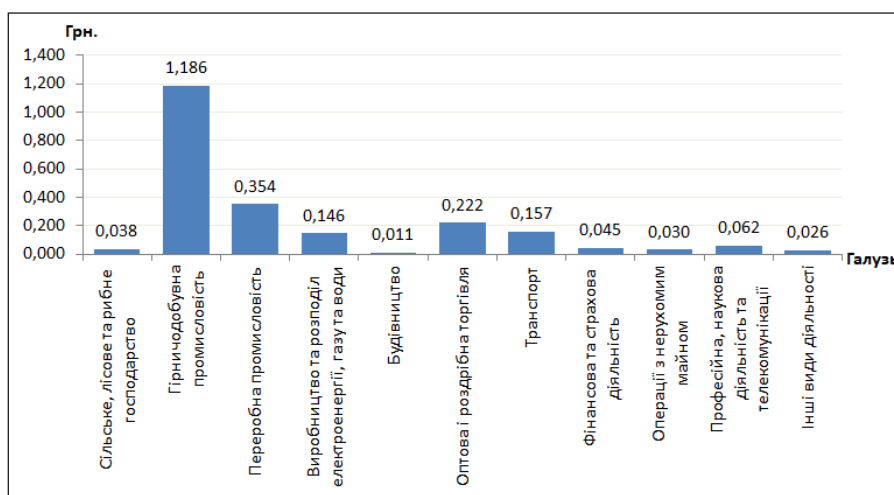


Рис. 3. Залежність обсягу випуску галузей економіки від зміни кінцевого попиту гірничодобувної галузі

зі зростає, відповідні виробничі витрати інших галузей, пов'язаних із проміжним споживанням продукції добувної промисловості, теж зростають, і навпаки. Зростання виробничих витрат призводить до відповідного зростання цін для збереження планового рівня рентабельності. Таким чином, зміна цін лише на продукцію гірничодобувної галузі здатна вплинути на індекс цін у масштабі всієї економіки України. Сьогодні особливо актуальним є питання з пошуку резервів можливого зниження цін на енергоносії. Для цього в табл. 1 було проведено розрахунок частки доданої вартості в галузевому обсязі випуску.

Середня частка доданої вартості за економікою у цілому, за даними 2015 р., становила 39,9%, у гірничодобувній промисловості – 47,3%. Тобто, на перший погляд, гірничодобувна промисловість має резерв зниження цін на свою продукцію, зберігаючи частку доданої вартості на рівні, що перевищує середній по країні. Однак аналіз структури доданої вартості вказує на те, що гірничодобувна промисловість має найвищу частку податків на імпорт,

яка становить 47,6% за середнього рівня 16,8% по економіці. Це призводить до того, що частка прибутку в доданій вартості гірничодобувної промисловості дорівнює лише 22,1% за 45,0% по країні у цілому.

**Висновки.** Зважаючи на те що нерозподілений прибуток є джерелом капітальних інвестицій галузі, сьогоденні добувна промисловість не має резервів для зниження цін на свою продукцію. Необхідно шукати шляхи для скорочення обсягів імпорту за рахунок упровадження енергозберігаючих технологій та розширеного відтворення власного видобутку.

Узагальнюючи вищесказане, науковою новизною даної роботи є розроблення та практичне застосування методичного підходу до планування розвитку гірничодобувної галузі на основі міжгалузевої балансової моделі. Враховуючи специфіку гірничодобувної галузі, яка орієнтована на ринок проміжного, а не кінцевого споживання, було встановлено взаємний вплив даної галузі з іншими галузями економіки.

Таблиця 1

Структура таблиці «витрати – випуск» за колонками, дані 2015 р. [2]

Галузь	Галузеве проміжне споживання, млн. грн.	Галузева додана вартість, млн. грн.	Галузевий випуск продукції, млн. грн.	Частка доданої вартості у галузевому випуску
Сільське, лісове та рибне господарство	392309	249012	641321	38,8%
Гірничодобувна промисловість	123791	111220	235011	47,3%
Переробна промисловість	1355673	438702	1794375	24,4%
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	142441	70561	213002	33,1%
Будівництво	149667	47237	196904	24,0%
Оптова і роздрібна торгівля	275174	277097	552271	50,2%
Транспорт і зв'язок	160656	145721	306377	47,6%
Фінансова та страхова діяльність	40252	70735	110987	63,7%
Операції з нерухомим майном	53057	141511	194568	72,7%
Професійна, наукова та технічна діяльність, інформація та телекомунікації	120962	137654	258616	53,2%
Інші види діяльності	178255	299094	477349	62,7%
Разом за економікою України	2992237	1988544	4980781	39,9%

**Список використаних джерел:**

1. Промисловість України у 2011–2015 роках / Державна служба статистики України. К., 2016. 382 с.
2. Україна у цифрах 2016. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2017. 240 с.
3. Амоша О.І., Логвиненко О. Актуальні проблеми розвитку вугільної промисловості України. Економіка України. 2006. № 12. С. 4–11.
4. Бондар-Підгурська О.В. Науково-методичні аспекти інноваційного розвитку гірничодобувної промисловості в контексті сталого зростання. Науковий вісник НГУ. 2014. № 1. С. 143–152.
5. Ericsson M. Mining technology – trends and development. Polinares working paper. 2012. № 29. URL: [http://www.polinares.eu/docs/d2-1/polinares\\_wp2\\_chapter17.pdf](http://www.polinares.eu/docs/d2-1/polinares_wp2_chapter17.pdf).
6. Trends in the mining and metals industry. Mining's contribution to sustainable development. Published by International Council on Mining and Metals (ICMM), London, UK, 2012. 16 p.
7. Карпінський Б.А., Залуцька Н.С. Фінансово-господарська діяльність підприємств вугільної галузі України: реалії та перспективи. Фінанси України. 2008. № 8. 2008. С. 63–73.
8. Колосов В.А. Перспективи розвитку горнорудної отрасли. Качество минерального сырья. 2011. Вып. 2011. С. 35–42.
9. Ляшенко І.М., Онищенко А.М. Прямі та двоїсті балансові моделі «витрати – випуск». Економічна кібернетика. 2009. № 1. С. 55–63.

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПЛАНИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ МЕЖОТРАСЛЕВОЙ БАЛАНСОВОЙ МОДЕЛИ**

**Аннотация.** В статье указано, что специфичность и уникальность горнодобывающей отрасли для экономики Украины связана с зависимостью других отраслей от результатов ее производственной деятельности и высокой уязвимостью от экономической и политической конъюнктуры на внешних рынках. Доказано, что к крупнейшим потребителям продукции добывающей промышленности на внутреннем рынке относятся: перерабатывающая промышленность, поставки электроэнергии, газа и кондиционированного воздуха; транспорт. Результаты хозяйственной деятельности горнодобывающей отрасли существенно зависят от спроса со стороны этих трех отраслей. Обосновано, что для учета всех имеющихся межотраслевых связей при планировании развития горнодобывающей отрасли возможно при условии использования межотраслевой балансовой модели Леонтьева. Разработан методический подход к планированию развития горнодобывающей отрасли на основе межотраслевой балансовой модели и проведена практическая апробация.

**Ключевые слова:** балансовая модель, горнодобывающая отрасль, межотраслевой баланс, стратегия развития отрасли.

**METHODICAL APPROACH TO THE PLANNING OF MINING INDUSTRY DEVELOPMENT ON THE BASIS OF THE INTER-BASED BALANCE MODEL**

**Summary.** The article states that the specificity and uniqueness of the mining industry for the Ukrainian economy is related to the dependence of other industries on the results of its production activity and high vulnerability to economic and political conditions in foreign markets. It is proved that the largest consumers of mining products in the domestic market include: processing industry, the supply of electricity, gas, steam, and conditioned air; transport. Results of the economic activity of the mining industry considerably depend on the demand on the part of these three sectors. It is substantiated that consideration of all available intersectoral linkages during mining development planning is possible provided that Leontief intersectoral balance model is used. The methodical approach to the planning of the development of the mining industry on the basis of the intersectoral balance model is developed and its practical testing is carried out.

**Key words:** mining industry, intersectoral balance, balance model, industry development strategy.

**Король М. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Шляхта К. В.**

*студентка факультету міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

**Korol M. M.**

*PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor  
of the Department of International Economic Relations  
of Uzhgorod National University*

**Shliakhta K. V.**

*Student of the Department of International Economic Relations  
of Uzhgorod National University*

## ІННОВАЦІЙНИЙ СКЛАДНИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НІМЕЧЧИНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

**Анотація.** Статтю присвячено дослідженню впливу інноваційної діяльності на економічний розвиток Німеччини в умовах глобальної конкуренції.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, економічний розвиток, інтенсифікація інновацій, конкурентоспроможність.

**Вступ та постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку міжнародних відносин Німеччина відіграє провідну роль як одна з найбільш розвинених країн Європи та світу та входить до «Великої сімки» найпотужніших й найвпливовіших в економічному плані держав. За розміром ВВП у 2017 р. ФРН посідає четверте місце у світі (після США, Китаю та Японії), її частка у світовому валовому продукті становить 4,6% [1, с. 58]. Виходячи з успішності Німеччини на світовому ринку, виникла потреба в дослідженні причин та передумов високого ступеня розвитку ФРН.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження інноваційного складника економіки Німеччини зробили такі вітчизняні вчені, як З. Пічкурова, В. Гутнік, Р. Клапхам, М. Орт, М. Павлов, М. Пугачова, О. Сидорова, Г. Сокольніков, К. Фліссак, Ю. Хромушина, Й. Яннінг та ін.

**Метою** дослідження є визначення ролі та значення інноваційної компоненти економічного розвитку Німеччини в сучасних умовах шляхом дослідження стану інноваційної сфери та виявлення основних перспектив і напрямів її розвитку для підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

**Результати дослідження.** Економіка Німеччини є однією з найбільш сильних у світі та займає четверте місце. Головним чином, такий рівень розвитку забезпечується високою часткою експортних операцій. На території Німеччини розташовані одні з найбільших транснаціональних корпорацій світу, проте вагому роль відіграють малі та середні підприємства. На рис. 1 зображено динаміку зростання економіки Німеччини за останні 10 років. ВУ середньому щороку ВВП ФРН зростав на 1,5–2,5%, винятком став 2009 р., тобто рік після світової фінансової кризи, однак із 2010 р. почалося стрімке зростання німецької економіки.

Як одну з передумов таких показників експерти називають високу якість виробленої продукції. Зокрема, це стосується німецьких ноу-хау в галузі машинобудування, хімічних продуктів та автомобілів.

Ключову роль також відіграли малі та середні підприємства, багато з яких є справді світовими лідерами у своїх галузях, так званими «прихованими чемпіонами». На рис. 1 зображено ВВП Німеччини за 2007–2017 роки.

Варто взяти до уваги, що за підсумками 2017 р. скоротився профіцит зовнішньої торгівлі ФРН, він становив 244,9 млрд. євро проти 248,9 млрд. євро в попередньому році [3]. Основою зовнішньоекономічної політики ФРН є розвиток економічних зв'язків з її головними зовнішньоекономічними партнерами: країнами ЄС, США та Японією. Велика увага приділяється розширенню присутності німецьких фірм на ринках країн Південно-Східної Азії, Латинської Америки, півдня Африканського континенту, Східної та Центральної Європи. Першорядного значення надають зміцненню ЄС, у якому Німеччина посідає ключове місце й є локомотивом західноєвропейської інтеграції.

Найважливішими торговими партнерами є країни Європейського Союзу, у 2017 р. зовнішня торгівля з якими становила більше 57%. Частка зовнішньої торгівлі з країнами, які не є членами ЄС, перевищила 10%. Загалом торгівля з країнами Європи становить близько 2/3 від загального обсягу. Частка Азії у зовнішньоторговельному обороті невинно збільшується становить близько 19%. Далі йдуть Північна Америка (8%), Південна та Центральна Америка, країни Карибського басейну (2%), Африка (2%), Австралія та Океанія (менше 1%). За даними Федерального агентства статистики, Китай посідає перше місце як найважливіший торговий партнер Німеччини. У 2017 р. імпорт товарів та послуг із Китаю становив 100,5 млрд. євро, а німецькі підприємства експортували до Китаю товарів та послуг на 86,2 млрд. євро. Нідерланди є найважливішим партнером усередині ЄС. Загальна сума експортних та імпортних операцій у 2017 р. становила 177,3 млрд. євро. Зовнішня торгівля зі Сполученими Штатами Америки становила 172,6 млрд. євро, а Франція у цьому рейтингу зайняла четверте місце. США імпортували німецьких товарів та послуг на суму 111,5 млрд. євро, Франція – на 105,2 млрд. [4]. На рис. 2 зображено рейтинг

найбільш важливих торговельних партнерів Німеччини за обсягами імпорту в 2017 р.

Протягом останніх десятиліть Федеративна Республіка Німеччина позиціонує себе як країна з високими показниками інноваційності, чому здебільшого сприяють заходи в межах реалізації основних засад її державної політики у сфері інноваційної діяльності. Економіка Німеччини формується з чотирьох сильних та високорозвинених галузей промисловості; серцевину буде середній клас. Економічна спроможність Німеччини ґрунтується передусім на управлінських кадрах та на інноваційному складнику. Автомобілебудування виступає так званою «парадною» галуззю бренду Made in Germany, у якій зайнято близько 775 тис. працівників [6].

Разом із шістьма сильними марками (Volkswagen, BMW, Daimler, Audi, Porsche та Opel) автомобілебудування належить до локомотивів глобальної транспортної галузі. Німецька економіка все більше інвестує у дослідження та розвиток [7]. У 2016 р. видатки на інновації на німецьких підприємствах зросли на 2%, до 158,8 млрд. євро. У промисловості вони зросли на 1,5%. У 2017 р. приріст становив 1,1%, або 160,5 млрд. євро. Прогнозується зростання у 2018 р. на 5,9%, і планується здійснити інвестиції в інновації на 170 млрд. євро [8].

Основним елементом програми є заохочення дослідницьких малих і середніх підприємств через податкові поступки на загальну суму близько 750 млн. євро на рік. Окрім того, щонайменше 200 млн. євро щороку виділятиметься на три дослідницькі програми. Також заплановано створення нового фонду підтримки інноваційних підприємств обсягом 300 млн. євро.

Як видно з табл. 1, на інновації у 2016 р. було виділено 158,8 млрд. євро, що на 2% більше, ніж у попередньому році. У 2017 р. витрати на інновації становили 160,5 млрд. євро, приріст – 1,1%. На 2018 р. заплановано витратити на інновації 170 млрд. євро, що майже на 6% перевищує витрати попереднього року.

У 2016 р. було виділено 158,8 млрд. євро на інновації, а в 2017 р. цей показник підвищився до 160,5 млрд. євро. У 2018 р. планується витратити 170 млрд. євро, що майже на 6% перевищує показники попереднього року.

Нові можливості для економічного розвитку ФРН слід шукати в підтримці та стимулюванні інноваційної діяльності, яка здатна вивести країну на новий рівень технологічного розвитку, що дасть змогу посилити конкурентні переваги та підвищити попит на її продукцію на світо-

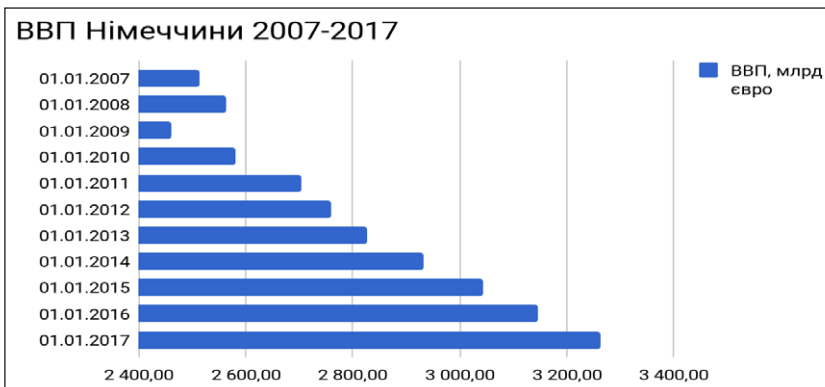


Рис. 1. ВВП Німеччини, 2007–2017 рр.

Джерело: складено за [2]

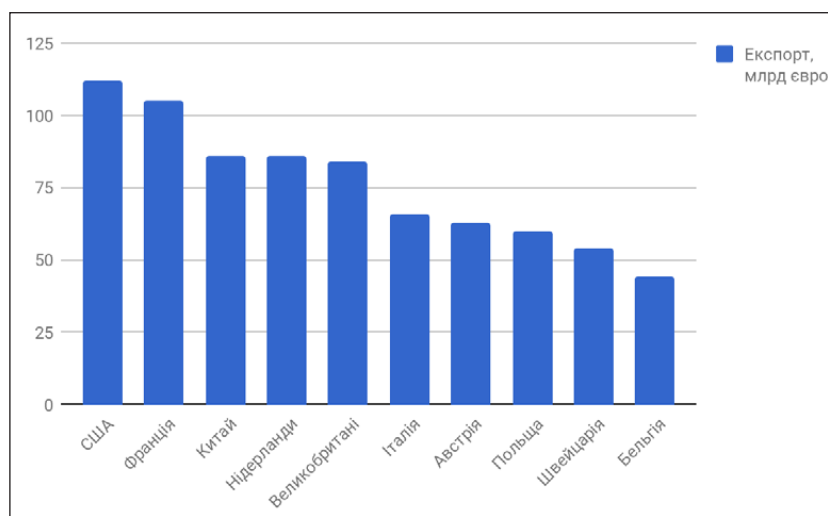


Рис. 2. Найважливіші експортні партнери Німеччини в 2017 р.

Джерело: складено за [5]

вому ринку. Найбільше коштів вливається у такі галузі, як машинобудування, металообробка та обробка штучних матеріалів. У галузі автомобілебудування дані показники зросли лише у провідних концернів галузі. Електроенергетика, хімічна та фармацевтична галузі мають сталі показники інвестицій в інноваційний розвиток. На споживчі товари та продукцію інших матеріалообробних галузей у 2016 р. було виділено менше коштів, ніж у попередньому. Домінуючою галуззю з погляду інвестицій в інновації залишається автомобілебудування з показником 52,4 млрд. євро за 2016 р. (рис. 3).

Найбільше інвестицій вливають в інновації таких галузей, як автомобілебудування, електроенергетика, машинобудування, хімічна та фармацевтична галузі.

Те, що сьогодні Німеччина утримує на світовій арені позиції потужного експортера, пояснюється насамперед тим, що країна не здійснювала переорієнтацію на сферу послуг та фінансовий сектор, а продовжила робити основ-

Таблиця 1

Видатки на інновації у 2016–2017 рр., прогноз на 2018 р.

	2016	2017	2018*
Витрати на інновації	158,8 млрд. євро	160,5 млрд. євро	170 млрд. євро
Приріст до попереднього року	2%	1,10%	5,90%

\*Прогнозовані дані

Джерело: розроблено за [9]



Рис. 3. Інвестиції в інновації за галузями, 2016 р.

Джерело: складено за [9]

ний акцент на реальну економіку, засновану на промисловому виробництві, у якому вона має значні переваги й яке спирається на інновації.

Найбільш інтенсифікованими в плані інновацій є електроенергетика (17,7%), автомобілебудування (16,2%), хімічна та фармацевтична галузі (12,9%), а також машинобудування (10,2%).

У сфері послуг за 2016 р. у середньому зростання становило 3,9%. Найбільше коштів вкладається в інновації у сфері фінансових послуг, оптової торгівлі та транспортні послуги. Такі галузі, як консультування, реклама, інформація та комунікації, ледь підвищили свої показники: порівняно з 2015 р. зростання становило 0,6%, однак цей показник планується у 2018 р. підвищити на 8,5%.

Великі підприємства підвищили свої інвестиції в інновації у 2016 р. на 2,1%, обігнавши малі та середні підприємства, де показник зростання дещо нижчий – +1,6%. Інтенсифікація інновацій в обидвох групах не зазнала суттєвих змін.

Частка підприємств, що активно впроваджують інновації, майже не змінилася з 2015 р. і становила в 2016 р. 43,3%. Частка підприємств, які в рамках інновацій проводять дослідження та розвиток, знизилася з 20% до 17,4%. Зросла частка підприємств, що впроваджують інновації в продукцію та процеси, з 35,2% до 36,1%.

Станом на кінець 2017 р. загальна кількість підприємств на території Німеччини становить 293,9 тис. Найбільша кількість із них виділяє кошти на інновації (106,2 тис.), також високою є частка підприємств, що фінансують новинки продукції (78 тис.) та інновації у процесах виробництва (65,2 тис.) [9].

Найбільша кількість підприємств сконцентрована в автомобілебудівній галузі. Трійку лідерів становлять усесвітньо відомі концерни Volkswagen, Daimler та BMW. Лідер рейтингу в 2016 р. заробив 217,3 млрд. євро. У перших трьох кварталах 2017 р. цей показник виріс на 6,8% порівняно з 2016 р. У 2017 р. на підприємстві було зайнято 610 081 особа. Daimler заробив у 2016 р. 153,3 млрд. євро, а в 2017 р. зростання становило 7,6%. На підприємстві працює 292 121 особа. BMW замикає трійку лідерів з оборотом 94,2%. У 2017 р. зростання становило 5%, а чисельність працівників сягнула 129 545 осіб.

Також до 15 найбільших підприємств належать торгові мережі, наприклад Lidl Stiftung, Edeka Zentrale, Rewe Group (табл. 2) [10].

У табл. 2 наведено рейтинг найбільших підприємств на території Німеччини, які мали найбільший торговий оборот у 2016 та 2017 рр.

Таблиця 2

Найбільші підприємства Німеччини

№	Назва підприємства	Оборот, млрд. євро	
		2016	2017
Рік			
1	Volkswagen	201,628	230,68
2	Daimler	142,016	164,33
3	Allianz	102,393	108,65
4	BMW	87,254	98,69
5	Siemens	74,089	83,05
6	Robert Bosch GmbH	67,736	80,87
7	Deutsche Telekom	67,732	80,83
8	Uniper	62,348	72,24
9	Münchener Rück	57,566	62,24
10	Deutsche Post	55,152	60,44

Джерело: розроблено на основі [10; 11]

Сприятливий інноваційний клімат у Німеччині пов'язаний також із досконалою законодавчою базою, яка детально регламентує діяльність усіх ланок інноваційної сфери – від навчальних закладів до інноваційних підприємств, та наявністю спрощеної системи реєстрації винаходів, що підтримує патентну активність у країні на високому рівні.

Станом на 2017 р. за останні шість років Німеччина піднялася в рейтингу найбільш інноваційних країн світу з 12-ї позиції на дев'яту. Найбільш інноваційна країна світу – Швейцарія [12].

**Висновки.** Таким чином, одним із визначальних факторів інноваційного розвитку Німеччини, як і будь-якої іншої країни, є інвестиційний чинник, ефективний вплив якого підтверджується окупністю інвестицій, спрямо-



ваних на підтримку інноваційного потенціалу країни. Характерними рисами інноваційної сфери Німеччини є високий рівень інвестиційної підтримки, розгалуженість джерел фінансування та значні обсяги інвестиційних ресурсів, серед яких не останнє місце займають іноземні інвестиції. Високий науково-технічний потенціал

Німеччини, розвинута інфраструктура, кваліфікований персонал, визнаний рівень німецьких учених, інженерів, а найголовніше – інвестиційна привабливість держави завдяки цілеспрямованій економічній політиці німецького уряду перетворюють країну на головний об'єкт іноземних інвестицій в інноваційні проекти.

#### Список використаних джерел:

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В. Економіка зарубіжних країн. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 292 с.
2. Größte Volkswirtschaften: Länder mit dem größten BIP im Jahr 2017 (in Milliarden US-Dollar) / Das Statistik-Portal. 2017. URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/157841/umfrage/ranking-der-20-laender-mit-dem-groessten-bruttoinlandsprodukt/>.
3. Магазова А. Німецький експорт несподівано стрімко зріс. Deutsche Welle. 2018. URL: <http://www.dw.com/uk/німецький-експорт-у-2017-році-встановив-новий-історичний-рекорд/a-42499360>.
4. Das sind Deutschlands wichtigste Handelspartner / Spiegel Online. 2018. URL: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/china-bleibt-deutschlands-handelspartner-nummer-eins-a-1194611.html>.
5. Die größten Handelspartner Deutschlands / Statistisches Bundesamt. 2018. URL: [https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Aussenhandel/Tabellen/RangfolgeHandelspartner.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Aussenhandel/Tabellen/RangfolgeHandelspartner.pdf?__blob=publicationFile).
6. Wohin fließt das Geld? / EU Budget. 2014. URL: [http://ec.europa.eu/budget/mycountry/DE/index\\_de.cfm](http://ec.europa.eu/budget/mycountry/DE/index_de.cfm).
7. Deutsche Wirtschaft – Investitionen in Innovationen / ZDF. 2017. URL: <https://www.zdf.de/nachrichten/heute/deutsche-wirtschaft-innovationen-in-innovationen-100.html>.
8. Прокопчук Д. Німеччина планує витратити сотні мільйонів євро на інновації. Deutsche Welle. 2017. URL: <http://www.dw.com/uk/%D0%BD%D1%96%D0%BC%D0%B5%D1%87%D1%87%D0%B8%D0%BD%D0%B0-%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%83%D1%94-%D0%B2%D0%B8%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%82%D0%B8-%D1%81%D0%BE%D1%82%D0%BD%D1%96-%D0%BC%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D1%96%D0%B2-%D1%94%D0%B2%D1%80%D0%BE-%D0%BD%D0%B0-%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97/a-38464243>.
9. Dr. Christian Rammer. INNOVATIONEN IN DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT. Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW). 2017. URL: [http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/mip/17/mip\\_2017.pdf](http://ftp.zew.de/pub/zew-docs/mip/17/mip_2017.pdf).
10. Größte Unternehmen in Deutschland / Europas erstes Finanzportal. 2017. URL: <https://www.boerse.de/wissen/groesste-unternehmen-deutschland>.
11. Die 10 größten Unternehmen Deutschlands / GeVestor Financial Publishing Group. 2018. URL: <https://www.gevestor.de/details/die-10-groessten-unternehmen-deutschlands-753239.html>.
12. The Global Innovation Index 2017 Innovation Feeding the World / Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, Sacha Wunsch-Vincent; Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization (WIPO). 2018. URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2017.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf).

### ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГЕРМАНИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию влияния инновационной деятельности на экономическое развитие Германии в условиях глобальной конкуренции.

**Ключевые слова:** инновационность, инновационная деятельность, экономическое развитие, интенсификация инноваций, глобальная конкуренция, конкурентоспособность.

### INNOVATIVE COMPONENT OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF GERMANY IN GLOBAL COMPETITION CONDITIONS

**Summary.** This article is an attempt to research the positive impact of the innovative activity on the economic growth of Germany in the global competition.

**Key words:** innovativeness, innovative activity, economic growth, innovations intensification, competitiveness.

**Кравченко Н. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами  
Криворізького національного університету*

**Kravchenko N. V.**

*PhD (Economics), Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economics, Organization  
and Management of Enterprises  
Kryvyi Rih National University*

## ГЛОБАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН

**Анотація.** У статті розглянуто взаємодію глобальних, регіональних та локальних процесів, які чинять вплив на формування конкурентного середовища та трансформацію конкурентних відносин. На основі аналізу типів конкурентних відносин розкрито основні напрями їх трансформації. Доведено, що під тиском глобалізаційних факторів посилюється інтегративна взаємодія суб'єктів господарювання. Акцентується увага на особливості конкурентних відносин в умовах гіперконкуренції. Виявлено, що гіперконкуренція змінює методологічні підходи до аналізу конкурентоспроможності компаній і є засобом формування нових типів стратегій, які характеризуються як глобальні.

**Ключові слова:** глобалізація, конкурентне середовище, конкурентні відносини, трансформація, гіперконкуренція, конкурентоспроможність.

**Вступ та постановка проблеми.** Глобалізаційні процеси стали невід'ємною частиною розвитку сучасного бізнес-середовища, накладають відбиток на всі його елементи. Суттєвих трансформацій зазнають конкуренція та конкурентні відносини, які постійно знаходяться під впливом економічних, політичних, екологічних, соціальних та інших чинників й які впливають на формування нових ринкових правил взаємодії суб'єктів господарювання. Глобалізація економіки здійснює суперечливий вплив на процеси конкуренції: з одного боку, діяльність транснаціональних компаній знаходить свій прояв у монополізації світового виробництва, а з іншого – активізуються конкурентні сили, конкурентна боротьба стає все витонченішою і різноманітнішою. Для розроблення конкурентних стратегій бізнес-структур і забезпечення ефективності їх господарювання необхідне постійне дослідження умов трансформації конкурентних відносин, специфіки їх прояву. Конкуренція – це динамічне явище, яке постійно перебуває під впливом багатьох чинників, які змінюють конкурентний механізм, а тому потребує уточнення та конкретизації до певних умов розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Конкуренція нерозривно зв'язана з розвитком економіки і суспільства, еволюцією виробництва, товарообміну, підприємництва. Конкурентні відносини завжди були і залишаються у центрі наукових досліджень. Загально визнано починати вивчення конкуренції з наукових праць А. Сміта і Д. Рікардо, коли конкуренція набула своїх класичних рис. Саме А. Сміт уперше розробив цілісне, теоретично обґрунтоване положення про механізм конкурентної боротьби. Вагомий внесок у дослідження досконалої конкуренції зробив К. Маркс, який закріпив основи в розуміння конкуренції як закономірності, обґрунтував її у формуванні середньої норми прибутку.

Значний внесок у розкриття сутнісного змісту інноваційної теорії конкуренції зробили: Й. Шумпетер (теорія ефективної конкуренції), Ф. Хайєк (теорія конкуренції «як процедури відкриття»), Г. Хамел, К. Прахалад (концепція «нелінійних змін»), У. Чан Кін («стратегія блакитного океану») та ін. Дослідженню конкуренції як неконфліктної взаємодії присвячено роботи Л. Адлера, А. Бранденбургера, П. Глура, Дж.Ф. Мура, Б. Нейлбаффа. Сутність між-

народної конкуренції, її форми і рушійні сили досліджено в роботах М. Портера. Починаючи із середини 90-х років ХХ ст. відбувається активний розвиток процесу гіперконкуренції, що знайшло відображення у наукових працях закордонних (Р. Д'Авені, М. Брун, С.А. Дятлов) та вітчизняних (Г.М. Філюк, С.А. Єрохін) учених. Проте, незважаючи на ґрунтовні доробки у дослідженні конкуренції, конкурентних відносин, конкурентного середовища, низка питань щодо форм їх прояву в умовах глобалізації, наслідків їхнього впливу на формування бізнес-стратегій компаній залишається невирішеною.

**Метою** даної роботи є виявлення чинників трансформації конкурентних відносин під впливом глобалізації економічних процесів.

**Результати дослідження.** Конкуренція як необхідний атрибут ринкових відносин є складним, багатоаспектним і різноманітним економічним феноменом. Узагальнюючи наукові дослідження, слід відзначити відсутність єдності щодо визначення змістовної сутності конкуренції. Залежно від ситуації розглядають поведінковий, структурний, функціональний, системний аспекти цієї категорії (табл. 1). При цьому увага акцентується на подвійній природі конкуренції: як явища та як процесу. Як явище конкуренція – це форма суперництва суб'єктів господарювання (на національному та/або міжнародному рівнях) у процесі їх взаємодії, спрямована на досягнення поставлених цілей; як процес конкуренція – це прояв певного виду взаємодії суб'єктів господарювання, який характеризується певною структурою, результатами, умовами й правилами, впливом багатьох чинників тощо.

Еволюція конкуренції пов'язана з трансформацією конкурентного середовища і накладає відбиток на розвиток конкурентних відносин, що позначається на механізмі отримання конкурентних переваг. Отже, конкуренція як складна економічна категорія потребує комплексного підходу до свого вивчення з погляду взаємодії та єдності конкурентного середовища і конкурентних відносин, які знаходяться у постійному взаємозв'язку. З одного боку, конкурентне середовище формує певний тип конкурентних відносин, а з іншого – конкурентне середовище піддається зворотному впливу з боку конкурентних відносин.

## Концептуальні підходи до змістовної сутності конкуренції

Підходи до вивчення конкуренції	Наукові школи	Змістова сутність конкуренції	Недоліки
1	2	3	4
Поведінковий	- класична теорія: А. Сміт, Д. Рікардо; - маржиналізм: Л. Вальрас, К. Менгер, О. Бем-Баверк; - неокласична теорія: А. Маршалл; - теорія конкурентної еволюції: С. Уінтер, Р. Нельсон; - теорія конкурентних переваг: М. Портер	Постійно діючий механізм вільної змагальності, суперництва товаровиробників, підприємств, фірм за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів для досягнення найкращих результатів своєї підприємницької діяльності	Проігнорований факт, що конкурентна боротьба ведеться за монополізацію ринків збуту, кваліфікованої робочої сили, джерел сировини, результатів науково-технічного прогресу, вигідних умов отримання кредиту
Структурний	- неокласичний синтез: С.Л. Брю, М. Буйї, К.Р. Макконнелл, Н.Г. Менкью, П. Самуельсон; - теорія монополістичної конкуренції: Е. Чемберлен, Дж. Робінсон	Особлива ситуація на ринку; наголос зміщується із зіткнення фірм на аналіз структури ринку й тих умов, що на ньому панують	Конкуренція не розглядається у динаміці, пояснюють лише структуру взаємовідносин
Функціональний	- концепція конкуренції, заснована на нововведеннях Й. Шумпетера; - концепція конкуренції як «процедури відкриття» Ф. фон Хайєка	Процедури вдосконалення продуктів і технологій, формування нових ринків, нових джерел сировини або нових типів організації виробництва	Не враховано стратегічну поведінку у закріпленні конкурентних переваг та взаємовигідне співробітництво
Системний підхід	- теорія організації ринкових структур: Дж. Бейн, Р. Кілпатрік, Р. Ланцилотті, Ф. Шерер та ін.	В основі даної теорії лежить парадигма «структура – поведінка – результат» (структура ринку чинить вплив на поведінку ринкових учасників, яка, своєю чергою, визначає кінцеві результати економічної діяльності)	Нечіткість і складність у практичному застосуванні багатьох із наведених критеріїв; не відпрацьовано питання про співвідношення груп критеріїв усередині сукупності, зокрема про оцінку конкуренції, коли виконуються не всі критерії
	- концепція «працюючої конкуренції»: Дж.М. Кларк, А. Каплан, Дж. Стіглер та ін.	Сформульовано мінімальні критерії для оцінки працюючої конкуренції	

З огляду на дослідження науковців, конкурентне середовище – це «...складна динамічна система взаємопов'язаних елементів, умов і чинників, що визначають механізм конкуренції, характер взаємодії з приводу конкурентних відносин та рівень економічного суперництва суб'єктів господарювання за отримання певних переваг» [1, с. 382]. А. Дуцька розглядає сутність конкурентних відносин як «...спосіб взаємодії економічних контрагентів (конструктивний чи девіантний), які здійснюють фінансово-господарську діяльність у межах певного ринкового простору з метою досягнення на основі власних переваг максимального економічного ефекту» [2, с. 8].

На рубежі ХХ–ХХІ ст. відбулися якісні зміни в процесі конкуренції, які пов'язані як зі зміною конкурентного середовища, так і конкурентних відносин. На нашу думку, конкурентне середовище в умовах глобалізації являє собою результат суперечливої взаємодії та переплетіння глобальних, регіональних та локальних процесів сучасного етапу еволюції світового господарства (табл. 2).

Представлені нами детермінанти зміни конкурентного середовища (які в подальших дослідженнях можуть бути доповнені) свідчать про єдність, взаємозалежність та боротьбу глобального, регіонального та локального. При цьому провідну роль відіграють глобальні процеси. Це проявляється у такому: по-перше, глобалізація, з одного боку, перетворює традиційні локальні ресурси в загальнодоступ-

ні, а з іншого – глобальні виклики потребують створення та захисту унікальних (як таких, що неможливо відтворити або скопіювати в інших місцях) локальних конкурентних переваг; по-друге, в умовах глобальної конкуренції суб'єкти конкуренції стають усе більш глобальними, а конкурентні переваги – все більш локальними, оскільки глобалізація, з одного боку, призводить до уніфікації та стандартизації бізнес-процесів та принципів ведення господарської діяльності на всіх рівнях, а іншого – підвищується роль тих елементів локального середовища, які надають їм унікальності, самобутності та забезпечують конкурентні переваги, що неможливо відтворити в інших містах (соціальний капітал, імідж, регіональна інноваційна система).

Конкурентне середовище накладає відбиток на типи конкурентних відносин, структура яких може бути дуже широкою – від повної байдужості до злиття (об'єднання, поглинання) суб'єктів господарювання (табл. 3).

Запропоновані види конкурентних відносин базуються на позитивних аспектах співпраці, тоді як необхідно сказати про наявність також опозиційного виду – конфлікту між суб'єктами конкурентних відносин.

Під впливом глобалізації найбільш поширеними типами конкурентних відносин є кооперація, коєволюція, консолідація. Не можна не погодитися з думкою І.І. Свидрук та Ю.Б. Миронова, що «...за диссонативних умов глобалізації, яка консолідує різнополярні тенденції загострення

Глобальні процеси економічного розвитку, які впливають на динаміку конкурентного середовища

Процес	Форма прояву	Характеристика процесу	Вплив на конкурентне середовище
1	2	3	4
Глобалізація	Інтернаціоналізація і транснаціоналізація світової економіки	Зростання відкритості та взаємозалежності на всіх рівнях господарської діяльності; поглиблення процесу уніфікації та стандартизації бізнес-діяльності; лібералізація підприємницької діяльності	Посилюється єдність світового господарства, зростає його органічна цілісність; відбувається розширення кола суб'єктів глобальної економіки
	Інформаційно-комунікаційна революція	Зниження транспортних витрат, формування та розвиток глобальних інформаційно-комунікаційних мереж	Зміна структури галузей і встановлення нових правил конкуренції; створення нових конкурентних переваг, виникнення кардинально нових видів бізнесу
	Турбулентність	Супроводжується ризиком, невизначеністю, періодичні та стрибкоподібні зміни у процвітанні чи занепаду, включаючи тривалі спади, що досягають кризи, або ж депресії	Виникнення нових організаційних форм і бізнес-моделей, які є дієвими методом адаптації до змін у глобальній конкурентній боротьбі (глобальних стратегій, нових методів конкурентної боротьби, глобальних мереж, об'єднань, поглинань, стратегічних альянсів); виникнення феномену гіперконкуренції
	Формування глобального ринку	Інтегрування і консолідація факторних, товарних, фінансових ринків, робочої сили тощо; формування глобального попиту і глобальної пропозиції; створення глобальних продуктів; створення світової мережі фірм, що діють глобально	Зростає кількість і роль монополізованих і олігополізованих секторів; збільшується однорідність культурних і правових полів; ускладнюються системи та причинно-наслідкові зв'язки; розширюються ланки взаємозалежності ринкових суб'єктів
	Перетворення інформації та компетенцій на ключовий виробничий ресурс	Підвищення ролі нематеріальних активів у забезпеченні конкурентоспроможності ресурсів	Підвищення значення створених (унікальних) конкурентних переваг; зміцнення позицій бізнес-структур, що навчаються; загострення конкуренції за залучення висококваліфікованих працівників
	Прискорення інституціоналізації глобальної економіки	Розширення сфер впливу наявних та виникнення нових глобальних інституцій	Активізація міжнародних інститутів у здійсненні глобального регулювання, глобальній підтримці учасників та формуванні консолідуючих відносин
Регіоналізація	Посилення транскордонного співробітництва	Формування євро регіонів	Розроблення спільних стратегій регіонального розвитку
	Феномен «нового регіоналізму»	Поява нових регіонів, що характеризуються високим конкурентним статусом	Створення унікальних (таких, що неможливо відтворити в інших місцях) регіональних переваг
Локалізація	Географічна концентрація економічної діяльності	Виділення своєрідних «полюсів інноваційного зростання» в обмеженій кількості регіонів	Формування та розвиток регіональних інноваційних систем; розроблення стратегій конкурентоспроможності регіонів у довгостроковій перспективі
	Економічна агломерація	Локалізація технологічно складного виробництва та послуг, НДДКР та центрів прийняття рішень у регіонах, де сконцентрована значна частка високоосвічених працівників із творчими здібностями.	Виникнення міжрегіональної конкуренції за залучення високоосвічених робітників, які володіють креативними здібностями
	Урбанізація	Утворення глобальних мегаполісів, зростання ролі міст у міжнародній економічній системі	Наявність потужного урбаністичного центру (глобального міста), який виступає вагомим фактором конкурентоспроможності регіону

Джерело: складено автором

## Типи конкурентних відносин

Тип	Змістова характеристика	Системні ознаки (присутні (+), відсутні (-))		
		Функціональна взаємодія	Інформаційна взаємодія (поточна, ситуаційна)	Стратегічна інфор. взаємодія (довгострокові наміри, плани)
Байдужість	Відсутність зв'язків	-	-	-
Конкуренція	Наявність загальної сфери претензій та стійке протистояння інтересів	-	-	+
Копродукція	Короткострокова співпраця для досягнення спільної мети			
Кооперація	Довгострокове співробітництво, яке передбачає спільні дії, не фіксовані у часі	+	+	-
Контактування	Несистемний, випадковий обмін інформацією між суб'єктами господарювання	-	+	-
Координація	Довгострокова взаємодія в інформаційному просторі, спрямована на узгодження дій	+	-	+
Коеволюція	Взаємоузгоджений обмін інформацією стосовно майбутніх планів та дій для забезпечення ефективного тривалого розвитку	-	+	+
Консолідація	Повне узгодження заходів та дій, виникнення у суб'єктів господарювання спільних інтересів, діяльність яких спрямована на їх реалізацію	+	+	+

Джерело: складено автором за [3]

конкуренції і посилення конструктивної інтеграції та кооперативної участі учасників ринкових відносин, конкуренція ґрунтується на інтегративному типі конкурентної поведінки» [4, с. 23]. Підсилюються ця тенденція розповсюдженням нових організаційних форм глобального бізнесу, які все більшою мірою фокусуються не на самій компанії, а на мережах компаній. Багато визнаних фахівців вважають, що економіка майбутнього буде являти собою мережу, в якій «...традиційні межі галузей стираються, звичні ролі та гравці змінюються і донині надійні принципи конкурентної боротьби стають непотрібними. Це спонукає конкурентів співробітничати між собою, обмінюючись інформацією і досвідом на паритетних засадах, стимулювати інновації в масштабах усієї мережі, створення бізнес-моделей, які вибираються і підтримуються споживачем» [5, с. 381].

Новітні тенденції в розвитку конкурентних відносин та практиці конкурентної поведінки пов'язані з інноваційним аспектом. Сучасна конкуренція це вже не «продукт проти продукту», «ефективність проти неефективності» тощо, а «нелінійна» інновація проти «лінійної» [4]. У межах дослідження взаємозв'язку інновацій та конкуренції відбувся перехід від стимулюючої функції конкуренції (впровадження нових технологій, техніки, товарів тощо) до відведення інноваційним факторам центрального місця в механізмі конкуренції. Під впливом глобалізації пріоритетним джерелом конкурентних переваг є інноваційний розвиток на основі співпраці, «мережі інноваційної взаємодії» (П. Глур, А. МакКормак, Х. Зальцман). І. Тараненко обґрунтовує думку про можливість висунення гіпотези про формування інноваційної парадигми сучасної теорії конкуренції, у центрі якої знаходиться поняття інноваційної конкуренції. Визначальними ознаками останньої є: 1) інноваційний характер конкурентних переваг; 2) неконфліктний інтегративний характер конкурентної взаємодії учасників [7, с. 201]. На практиці принцип інтегративної

конкурентної взаємодії зумовлює зміну форм конкурентної поведінки, що знаходить утілення у відповідних конкурентних стратегіях, спрямованих на якісний перехід від конкуренції до співпраці, орієнтація не на боротьбу, а на гармонізацію взаємин із ринковим середовищем.

Отже, трансформація конкурентного середовища під впливом глобалізації веде до зміни конкурентних відносин у таких напрямках: розвиток специфічних форм конкурентних відносин залежно від співвідношення глобального, регіонального та локального рівнів; зміна форм і методів конкуренції, що полягає у переважанні елементів співробітництва та партнерства над суперництвом унаслідок спільних цілей господарювання суб'єктів глобалізованого простору; інноваційна детермінованість конкурентного процесу; «інституційно оформлений характер конкурентної взаємодії»; інтегративна модель конкурентної поведінки.

Зміна реальних конкурентних відносин у міжнародному бізнесі мотивує дослідників до обґрунтування новітніх концепцій конкуренції, які можуть використовуватися менеджментом міжнародних компаній для посилення своїх позицій на глобальних ринках. Однією з найбільш конструктивних таких концепцій є модель гіперконкуренції, першість у дослідженні якої належить Р. Д'Авені. На його думку, гіперконкуренція – це «специфічне середовище, що характеризується інтенсивними і швидкими конкурентними діями, в якому учасникам необхідно швидко реагувати для генерування нових конкурентних переваг і водночас зменшувати переваги своїх конкурентів» [8, с. 57]. Професор Базельського університету М. Брун під поняттям «гіперконкуренція» розуміє ситуацію, коли підприємства все більше піддаються сукупному впливу досі ізольованих один від одного конкурентних факторів, що призводить до виникнення багатоаспектної, динамічної й агресивної конкуренції [9].

В умовах гіперконкуренції змінюються методологічні підходи до аналізу конкурентоспроможності компаній. По-перше, це визнання пріоритетності інформаційних ресурсів, випереджальних інновацій, комунікаційних технологій та інтелектуального капіталу в реалізації конкурентних переваг. По-друге, їм потрібно розглядати багаторівнево й багатоаспектно (конкурентоспроможність як окремої компанії чи групи, так і їх об'єднань; міжнародна і глобальна інноваційна конкурентоспроможність). По-третє, врахування поширення ділових мереж, ланцюгів створення вартості з неоднаковою ефективністю окремих елементів (на практиці часто зустрічаються ситуації з непропорційним співвідношенням вкладених ресурсів та ефектом їх використання у різних ланках таких ланцюгів). По-четверте, під час визначення конкурентоспроможності враховується макроекономічна статика чи динаміка, стан інтелектуального капіталу, інституціональне середовище, інформаційно-мережева гнучкість тощо.

Вищевикладене дає змогу стверджувати, що гіперконкуренція є засобом формування нових типів стратегій, які характеризуються як глобальні. Своєю чергою, ці стратегії мають урахувати особливості конкурентної поведінки і джерела отримання конкурентних переваг. Як стверджують українські вчені, «...у сучасному глобальному конкурентному підприємницькому середовищі конкурентні переваги корпорацій слід розглядати як їх ключові, корінні й унікальні компетенції на світовому ринку, що мають потенціал для розвитку та посилення своїх особливостей та забезпечують високий рівень конкурентоспроможності їх (ТНК) продукції та послуг... Власне, саме від них (їх виявлення, використання та реалізації), врешті-решт, залежить конкурентоспроможність підприємства» [9, с. 77].

Створення і розвиток унікальних ресурсів усередині підприємства, накопичення внутрішньофірмових організаційних знань та вмій, які важко скопіювати або відтворити конкурентам, пов'язані з ідентифікацією компетенцій і здатностей. Саме останні дають змогу побудувати власний бізнес-простір, який призначений для набуття, розвитку і поширення власних конкурентних переваг. Оскільки носіями компетенцій і здатностей є працівники, то їх формування й імплементація у діяльність підприємства нерозривно пов'язані з розвитком і використанням людського і соціального капіталу [11, с. 233].

**Висновки.** Таким чином, глобалізація світогосподарського розвитку та пов'язана із цим турбулентність зовнішнього середовища, висока детермінованість соціально-економічних процесів зумовлюють формування нових форм конкурентних відносин, перехід від «традиційної» конкуренції до гіперконкуренції. Координація дій та кооперація гравців конкурентного простору стають ключовими формами конкурентної поведінки. Інтегративна конкурентна взаємодія не означає заперечення або повний відхід від традиційної ринкової моделі конкуренції (безкомпромісна боротьба). Йдеться про різні форми кооперації на основі співробітництва за взаємовигідними напрямками, що дає змогу не тільки скорочувати витрати, укріпляти конкурентні позиції тощо, а й найбільш швидкими темпами і з максимальною ефективністю отримувати і розповсюджувати нові знання.

На практиці розв'язання суперечності між загостренням конкуренції та узгодженням дій, різними формами поєднання зусиль учасників ринкового глобального простору проявляється через зміну форм конкурентної поведінки та втілюється у відповідних конкурентних стратегіях.

#### Список використаних джерел:

1. Мелушова І.Ю., Прокопова О.В., Твердохліб К.О. Конкурентне середовище підприємств: сутність та види. *Бізнес Інформ*. 2017. № 11. С. 379–385.
2. Дуцька А.С. Розвиток конкурентних відносин у національній економіці: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01. Київ, 2016. 22 с.
3. Клейнер Г.Б. Рыночные отношения в современной экономике и факторы их институционального регулирования. URL: [http://mse-msu.ru/kleiner\\_gyn\\_otnoshenia\\_v\\_sovt\\_econom\\_2011.pdf](http://mse-msu.ru/kleiner_gyn_otnoshenia_v_sovt_econom_2011.pdf).
4. Свидрук І.І., Миронов Ю.Б. Розвиток конкурентних стратегій за умов глобалізації економіки. *Науковий вісник НЛТУ України*. Серія економічна. 2017. Вип. 27(7). С. 21–26.
5. Глобалізація та регіоналізація: виклики для економіки України: монографія / За ред. В.С. Лошенко. Чернівці: Рута, 2010. 516 с.
6. Шнипко О.С. Конкуренція як специфічна форма конфлікту і співіснування суб'єктів ринку. *Економіка і прогнозування*. 2009. № 1. С. 33–44.
7. Тараненко І.В. Формування інноваційної парадигми теорії конкуренції у сучасних глобалізаційних умовах. URL: [http://nvisnik.geci.stu.cn.ua/pdf/2011/nv\\_1\(9\)/11tivsgu.pdf](http://nvisnik.geci.stu.cn.ua/pdf/2011/nv_1(9)/11tivsgu.pdf).
8. Aveni d'. R. Hypercompetition : Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. New York: The Free Press, 1994. 448 p.
9. Брун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление. *Проблемы теории и практики управления*. 1998. № 3. URL: [http://vasilieva.narod.ru/ptpu/20\\_3\\_98.htm](http://vasilieva.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm).
10. Куцик П.О., Ковтун О.І., Башнянин Г.І. Джерела і стратегієми розвитку та забезпечення конкурентного лідерства сучасних корпорацій у глобальній економіці. *Економіка України*. 2015. № 7(644). С. 72–86.
11. Кравченко Н.В., Ковальчук Т.М. Соціальні інвестиції: сутність і роль у формуванні ресурсно-компетенційної бази підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 15. С. 233–238. URL: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/47.pdf>.

#### ГЛОБАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

**Аннотація.** В роботі розглянуто взаємодію глобальних, регіональних і локальних процесів, які впливають на формування конкурентної середовища і трансформацію конкурентних відносин. На основі аналізу типів конкурентних відносин розкриті основні напрями їх трансформації. Доказано, що під впливом глобальних факторів посилюється інтегративне взаємодіювання суб'єктів господарювання. Акцентується увага на особливостях конкурентних відносин в умовах гіперконкуренції. Виявлено, що гіперконкуренція змінює методологічні підходи до аналізу конкурентоспроможності компаній і є засобом формування нових типів стратегій, які характеризуються як глобальні.

**Ключові слова:** глобалізація, конкурентна середовища, конкурентні відносини, трансформація, гіперконкуренція, конкурентоспроможність.

## GLOBAL DETERMINANTS OF COMPETITIVE RELATIONS TRANSFORMATION

**Summary.** The interaction of global, regional and local processes that influence the formation of a competitive environment and transformation of competitive relations, is considered in this paper. The main directions of their transformation are revealed on the basis of competitive relations types analysis. It is proved that the integration interaction of economic entities is intensified under the pressure of globalization factors. The emphasis is on the peculiarities of competitive relations in the conditions of hypercompetition. It is revealed that hypercompetition changes the methodological approaches to the analysis of the companies competitiveness and is a means of new types of strategies forming that are characterized as global.

**Key words:** globalization, competitive environment, competitive relations, transformation, hypercompetition, competitiveness.

УДК 657

**Чуніхіна Т. С.**

*кандидат економічних наук,*

*доцент кафедри обліку і оподаткування*

*Державного університету інфраструктури і технологій*

**Кравчук Я. С.**

*магістр*

*Державного університету інфраструктури та технологій*

**Chunihina T. S.**

*candidate of sciences economics,*

*associate professor of the department of accounting and taxation*

*State University of Infrastructure and Technology*

**Kravchuk Y. S.**

*master of the department of accounting and taxation*

*State University of Infrastructure and Technology*

## ОПЕРАЦІЇ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ: НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ПІДХОДИ

**Анотація.** У статті досліджено операцій в іноземній валюті відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності. Нестабільна ситуація на валютному ринку, що спричинена коливаннями валютних курсів, вимагає постійного вдосконалення системи управління та контролю над здійсненням операцій в іноземній валюті суб'єкта господарювання сфери зовнішньоекономічної діяльності. Особливого значення ці питання набувають в умовах переходу складання фінансової звітності за міжнародними стандартами.

**Ключові слова:** валютні операції, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти фінансової звітності, курсові різниці.

**Вступ та постановка проблеми.** У сучасних умовах інтеграційних перетворень показником підвищення рівня національної економіки країни є інтенсивний розвиток зовнішньоекономічної діяльності, наслідком чого є значне зростання обсягів операцій, які здійснюються в іноземній валюті. Нестабільність ситуації на валютних ринках, яка зазвичай спричинена різкими коливаннями валютних курсів, вимагає постійного контролю над здійсненням операцій в іноземній валюті. Особливої уваги ці питання набувають у процесі застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності вітчизняними підприємствами під час надання фінансової інформації користувачам за межами країни функціонування суб'єкта господарювання. Зазначене потребує розроблення науково обґрунтованих підходів до вдосконалення теоретичних та практичних методів формування інформації про операції в іноземній валюті в бухгалтерському обліку у зв'язку зі змінами та вдосконаленням нормативної бази бухгалтерського обліку, адже на підставі даних бухгалтерського обліку формується інформація про фінансові результати, фінансовий стан підприємства. Отже, зміни, які відбуваються на нор-

мативному рівні, впливають на фінансову звітність підприємства та інформацію, яку вона містить.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам обліку операцій в іноземній валюті присвячено праці вітчизняних науковців: Ф. Бутинця, С. Голуб, Т. Демчук, І. Жиглей, О. Колеснікової, Р. Циган та ін. Варто зауважити, що, незважаючи на великий науковий доробок, проблеми обліку операцій в іноземній валюті як у теоретичному, так і в практичному плані досліджено недостатньо.

**Метою** статті є дослідження операцій в іноземній валюті як суб'єкта господарювання у середовищі застосування П(С)БО та МСФЗ, їх порівняльна характеристика, відмінні та спільні риси, а також переваги та недоліки ведення звітності за МСФЗ.

**Результати дослідження.** Перехід підприємств на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності дає можливість для ефективного функціонування інформаційної системи підприємства під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Застосування єдиних стандартів за МСБО дає змогу суб'єктам міжнародних ринків об'єктивно оцінити результати діяльності підпри-

емств, забезпечити для зацікавлених користувачів фінансової звітності її відповідність характеристикам облікової інформації. Можна зазначити, що сьогодні Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності мають і позитивні, і негативні риси.

Об'єктивними перевагами перед національними стандартами є [1]:

- чітка економічна логіка;
- узагальнення найкращої сучасної світової практики у сфері облікового процесу;
- простота сприйняття фінансової інформації в усьому світі.

До основних недоліків можна віднести [1]:

- узагальнений характер стандартів, що передбачає достатнє різноманіття у методах обліку;
- відсутність детальних інтерпретацій і методів зіставлення стандартів із конкретними ситуаціями.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку враховують майже всі діючі міжнародні стандарти, однак не повністю ідентифікують їх, а деякі об'єднують положення відразу декількох міжнародних стандартів. Але існують національні стандарти, що не мають аналогічних міжнародних стандартів, і навпаки.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та звітності у цілому складаються з таких частин [2]:

1. мета;
2. сфера застосування;
3. визначення та оцінка;
4. узагальнення підходу до оцінювання тієї чи іншої ситуації, що вимагає міжнародний стандарт;
5. подання та розкриття інформації про об'єкти бухгалтерського обліку у фінансовій звітності;
6. дата набрання чинності та перехідний період.

Структура Національних положень бухгалтерського обліку дещо відрізняється від міжнародних, що зумовлено національними особливостями сприйняття інформації. П(С)БО традиційно орієнтуються на регулюючі органи (Державну фіскальну службу, Державну статистику України та ін.), тоді як МСБО та МСФЗ переважно зорієнтовані на користувачів, які мають потенціальний фінансовий інтерес до суб'єкта звітності: акціонерів, інвесторів, стейкхолдерів. Невідповідності фінансової звітності підприємств, виконаної за вимогами МСФЗ та МСБО можуть виникнути через [1]:

- вітчизняні особливості щодо регламентації форм фінансової звітності та визначення її показників;
- коли зміст Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку значно обмежений відповідно до статей міжнародних стандартів та зазвичай відсутність роз'яснень до положень, які часто призводять до помилкової інтерпретації їх положень.

Таким чином, проаналізувавши табл. 1, ми бачимо, що, хоча Положення стандартів бухгалтерського обліку

суттєво й не суперечать міжнародним стандартам, вони все ж таки не повністю відповідають усім принципам Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку щодо надання й розкриття інформації у фінансовій звітності, тому перехід на міжнародні стандарти буде викликати у підприємців проблемні, трудомісткі трансформаційні процедури які узагальнені в табл. 1.

Саме для відображення в обліку операцій, які пов'язані з іноземною валютою, передбачений МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» [4]. У законодавстві України облік операцій в іноземній валюті регламентується нормами П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [5]. Незважаючи на те що стандарт П(С)БО 21 був розроблений на основі міжнародного МСБО 21, все ж таки між ними залишаються відмінності у методиках щодо відображення в обліку та звітності операцій, пов'язаних із валютою (табл. 2).

Однією з головних проблем, які супроводжують упровадження МСФЗ та МСБО у національні стандарти, залишається неузгодженість законодавства за національними положеннями щодо регулювання основних операцій в іноземній валюті за міжнародними стандартами, що зазвичай стосується визначення валюти грошової одиниці, в якій складається фінансова звітність. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», суб'єкти господарювання ведуть бухгалтерський облік та складають звітність у грошовій одиниці України [6].

На відміну від П(С)БО 21 у МСБО 21 виділено три види валют: функціональну – основну валюту економічного середовища суб'єкта господарювання, іноземну – валюту, відмінну від функціональної валюти, та валюту представлення, в якій сформована фінансова звітність. Міжнародним стандартом, що врегулює валютні питання, передбачено фактори, які підприємство має врахувати за самостійного вибору функціональної валюти, які дають змогу достовірно відобразити вплив операцій, умов та фактів господарської діяльності. Кожну з вибраних валют підприємства повинні відобразити в обліковій політиці з обґрунтуванням свого вибору. Якщо підприємство має зарубіжні підрозділи, функціональні валюти та валюти звітності яких відрізняються, то в обліковій політиці має бути розкрито інформацію щодо валюти звітності та обґрунтовано таке рішення на основі критеріїв, передбачених у стандарті [3]. Отже, при цьому застосовується професійне судження головного бухгалтера відносно формування облікової політики підприємства. Відповідно до міжнародних стандартів, в обліковій політиці підприємства доцільно визначити підхід до формування валютного курсу, що застосовується для перерахунку вартості з іноземної валюти у функціональну. Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку 21 не передбачено врегулювання вибору валютного курсу, який самий валютний курс має бути використаний: офіційний, що визначений національним банком кожної країни, або курс, що визначається відповідно до валютного ринку.

Таблиця 1

Класифікація факторів впливу на підприємства за переходу до МСФЗ

Фактори	Вплив
Адаптація П(С)БО до МСФЗ 1	1. Необхідність вивчення працівниками (бухгалтерами та аудиторами) підприємства МСФЗ
Заміна П(С)БО на МСФЗ (підприємство складає фінансову звітність за МСФЗ)	2. Необхідність підтвердження кваліфікації бухгалтера та аудитора шляхом здачі іспитів та отримання відповідного сертифікату
Одчасне існування П(С)БО та МСФЗ (дозволяється на протязі декількох років вести облік і формувати звітність за П(С)БО або МСФЗ за вибором підприємства)	3. Необхідність додаткових консультацій із професійними організаціями, іншими підприємствами
	4. Необхідність залучення фахівців для складання фінансової звітності
	5. Необхідність заміни автоматизованих програм обміну або їх удосконалення



Порівняльна характеристика П(С)БО 21 та МСБО 21

П(С)БО 21	МСБО 21	
	«Вплив змін валютних курсів»	
Визначення та положення	П(С)БО 21	МСБО 21
Функціональна валюта	Поняття не визначено тому всі вимоги МСБО 21, що належать до цієї категорії, у системі ПСБО відсутні	Визначається як валюта основного економічного середовища, у якому працює підприємство
Класифікація курсових різниць	Класифікуються на операційні та інші доходи й витрати	Не класифікуються за ознакою по відношенню до операційної діяльності підприємства
Класифікація курсових різниць	Класифікуються на операційні та інші доходи й витрати	Не класифікуються за ознакою по відношенню до операційної діяльності підприємства
Класифікація курсових різниць за звітами іноземних господарських одиниць із власного капіталу на прибуток або збитки	Проводиться під час продажу або ліквідації іноземної господарюючої одиниці	Здійснюється під час вибуття іноземної господарюючої одиниці, а також під час утрати контролю, суттєвого впливу або спільного контролю щодо відповідного дочірнього, асоційованого або спільного підприємства
Спеціальний порядок переведення статей фінансових звітів іноземного суб'єкта	Стосується звітів лише тих господарюючих одиниць, які відповідають п'ятьом критеріям автономної діяльності, наведеним у п.10.4 ПСБО 21	Стосується всіх іноземних суб'єктів господарювання незалежно від ступеня їх автономності. Певні критерії автономності як додаткові чинники враховують під час визначення функціональної валюти іноземного суб'єкта господарювання

Відповідно до МСБО 21, курсова різниця – це різниця, що є наслідком переведення кількості одиниць однієї валюти в іншу валюту за різними валютними курсами [4], а П(С)БО 21 дає визначення курсової різниці як різниці між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів [5]. За стандартами МСБО 21 зазначено, що для перерахунку статей використовується курс, який точніше наближається до фактичного курсу на дату операції. Проте якщо валютні курси суттєво коливаються, то застосування середнього курсу є недоречним. На відміну від міжнародного стандарту національний для перерахунку статей не передбачає використання середнього валютного курсу, а чітко вказує на використання курсу національної валюти, встановленого НБУ на дату балансу [4; 5].

**Висновки.** У результаті проведених досліджень можна зробити висновки, що:

1) незважаючи на наближення ведення обліку вітчизняними підприємствами за міжнародними стандартами, у вітчизняних нормативно-правових актах важко відслід-

кувати, коли підприємство може керуватися міжнародними стандартами чи складати звітність за П(С)БО та МСФЗ;

2) використання функціональної валюти є досить відносним, та немає зрозумілих указівок, коли підприємствам необхідно вести облік у функціональній валюті, а коли їх розмежування є недоцільним.

Отже, запровадження та використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності є важливим кроком на шляху України до євроінтеграційних процесів, які сприяють підвищенню прозорості, зрозумілості, достовірності інформації про діяльність суб'єктів господарювання, зростанню довіри до інформації, яка наведена у фінансовій звітності. Проте цей процес пов'язаний із низкою проблем, які потребують поступового вирішення. Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення можливості відмови від національних П(С)БО і повного переходу до ведення обліку операцій в іноземній валюті, а також відображення інформації про них у фінансовій звітності відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності.

#### Список використаних джерел:

1. Волкова І.А., Іванюк Б.І. Розрахунки іноземною валютою та їх облік в зовнішньоекономічній діяльності підприємств України. Сталий розвиток економіки. 2011. № 7. С. 184–187.
2. Міжнародні стандарти фінансової звітності (версія перекладу українською мовою – 2014 р.). URL: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art\\_id=408095&cat\\_id=408093&ctime=1423500775962](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962).
3. Демчук Т. Застосування міжнародних стандартів в обліку валютних операцій підприємств. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. 2013. № 4(48). С. 139–44.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів». URL: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/320294/file/IAS%2021.pdf>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджений Наказом МФУ від 10.08.2000 № 193, зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0515-00>.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

**ОПЕРАЦИИ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ:  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПОДХОДЫ**

**Аннотация.** В статье исследованы операции в иностранной валюте в соответствии национальным и международным стандартами бухгалтерского учета и отчетности. Нестабильная ситуация на валютном рынке, вызванная колебаниями валютных курсов, требует постоянного совершенствования системы управления и контроля над осуществлением операций в иностранной валюте предприятия сферы внешнеэкономической деятельности. Особое значение данные вопросы приобретают в условиях перехода составления финансовой отчетности по международным стандартам.

**Ключевые слова:** валютные операции, Положения (стандарты) бухгалтерского учета, Международные стандарты бухгалтерского учета, Международные стандарты финансовой отчетности, курсовые разницы.

**FOREIGN CURRENCY TRANSACTIONS:  
NATIONAL AND INTERNATIONAL APPROACH**

**Summary.** The article deals with transactions in foreign currency in accordance with national and international accounting and reporting standards. Indeed, an unstable situation in the foreign exchange market caused by fluctuations in exchange rates requires continuous improvement of the system of management and control over foreign currency transactions of an entity in the sphere of foreign economic activity. Particular importance of these issues are acquired in the transition of financial statements according to international standards.

**Key words:** foreign exchange transactions, accounting regulations (standards), international accounting standards, international financial reporting standards, exchange rate differences.

УДК 338.242.4.025.12(519.5)

**Красноперов П. В.**

*аспирант*

*Харьковского гуманитарного университета  
«Народная Украинская Академия»,*

*преподаватель*

*Харьковского национального университета  
имени В.Н. Каразина*

**Krasnopyorov P. V.**

*Post-graduate of Kharkov University of Humanities,  
Lecturer of Kharkov V.N. Karazin National University*

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЮЖНОЙ КОРЕИ  
ВО ВРЕМЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЧУДА»**

**Аннотация.** В статье рассматривается государственная экономическая политика правительств Южной Кореи во время осуществления страной «экономического чуда». Также рассматриваются механизмы преодоления Южной Кореей экономической отсталости, в частности механизмы государственного регулирования экономики (пятилетние планы развития, аграрная реформа, создание крупных корпораций – «чеболей» и т. д.). Делаются выводы и даются возможные рекомендации для экономики Украины.

**Ключевые слова:** Южная Корея, государственное регулирование экономики, экономическое чудо, преодоление экономической отсталости.

**Вступление и постановка проблемы.** Быстрое и эффективное экономическое развитие, экономические успехи ряда стран Восточной и Юго-Восточной Азии второй половины XX века и начала XXI века заслуживают внимания со стороны специалистов в области экономики, экономической теории, международной экономики. Экономические успехи многих стран Восточной и Юго-Восточной Азии последних десятилетий вызывают интерес на фоне того, что значительная часть других стран «третьего мира» (в Черной Африке, в арабском мире, в Латинской Америке) все еще не могут совершить экономический прорыв. Экономические реформы во многих странах Восточной Европы и странах СНГ в значительной мере также не принесли желаемых результатов.

Одной из стран, которой удалось сделать экономический рывок в своем развитии, «впрыгнуть» из «третьего мира» в «первый мир», стала Южная Корея. Анализ быстрого экономического развития Южной Кореи, причин и факторов, сделавших возможным быстрое и эффективное экономическое развитие Южной Кореи, представляет научно-практический интерес.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Существенный вклад в анализ, характеристику и разработку вопросов осуществления «южнокорейского» экономического чуда внесли такие ученые и публицисты, как В.Д. Иргебаев, В.И. Осипов, В.И. Шипаев, П. Ларк, А. Жолудь, южнокорейские ученые Ук Хео, Чeon Хоунг-чeул, Хайам Ким и Окджин Ким и др. Но в данный мо-

мент все еще недостаточно хорошо проанализированы механизмы госрегулирования экономики Южной Кореи в годы осуществления страной «экономического чуда» (без которых финансовая и технологическая помощь со стороны США была бы неэффективной), а также возможность применения южнокорейского опыта в условиях Украины (и других стран постсоветского пространства).

**Целью** данной статьи являются анализ механизма эффективного государственного регулирования экономики Южной Кореи в период осуществления «экономического чуда» и предложение возможных рекомендаций для экономики Украины.

**Результаты исследования.** Экономика Южной Кореи по состоянию на 2016 г. является 14-й в мире по объему валового внутреннего продукта (рассчитанного по паритету покупательной способности) [1]. По уровню ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) Южная Корея в 2016 г. занимала, по данным Международного валютного фонда, 31-е место в мире с показателем 37 740 дол. [2], что в 2,31 раза выше среднемирового уровня (16 318 дол.).

По данным на 2015 г., Южная Корея имеет показатель Индекса человеческого развития (Human Development Index) 0,901, что ставит ее на 18-е место в мире [3] рядом с такими странами, как Япония и Израиль. Средняя продолжительность жизни в Южной Корее составляет (по данным Всемирной организации здравоохранения – ВОЗ) на 2015 г. 82,3 года [4].

Каким же образом Южная Корея – страна, которая в 1950-е годы относилась к числу слаборазвитых, – смогла добиться заметных успехов в социально-экономическом развитии?

Экономическое положение Южной Кореи в начале 1960-х годов было крайне незавидным, если не сказать катастрофическим. На момент раздела страны в 1953 г. практически вся промышленность и энергетика были сосредоточены на Севере. Сейчас в это трудно поверить, но в начале 60-х Южная Корея по уровню ВНП на душу населения отставала не только от Мексики и Нигерии, но даже от Папуа-Новой Гвинеи. Вдобавок в стране практически не было природных ресурсов (исключение – небольшие запасы низкокачественного угля, добыча которого давно прекращена из-за нерентабельности). Весной значительная часть крестьян недоодала, электричество даже в Сеуле подавалось нерегулярно, в стране не было ни одного жилого дома выше трех этажей [5].

После раздела Кореи в результате корейской войны (1950–1953 гг.) Южная Корея являлась бедным, преимущественно аграрным государством с отсталой инфраструктурой. В 1953 г. в Южной Корее ВВП на душу населения, по данным видного британского ученого, специалиста в области исторической статистики и экономической истории Ангуса Мэддисона, составлял 1 072 дол. (по паритету покупательной способности в базовых ценах 1990 г.), что на тот момент составляло 10,10% от уровня США, 43,33% – от уровня Японии, 35,57% – от уровня СССР и 46,02% – от среднемирового уровня [6].

После разделения Кореи на две части – КНДР и Южную Корею – разрушились давние связи между аграрным Югом и промышленным Севером. Вследствие искусственного расчленения страны Южная Корея лишилась таких отраслей промышленности, как металлургическая, химическая, цементная. Вместе с тем на Юге было сосредоточено 76,8% легкой, 60,7% пищевой и 68% деревообрабатывающей промышленности. Однако эти отрасли были отрезаны от главных источников снабжения топливом, электроэнергией, находившихся на Севере [7, с. 28].

Корейская война окончательно подорвала экономику страны. После окончания войны союзниками Юга при содействии правительства был разработан план содействия южнокорейской экономике. США предоставили в 1954–1959 гг. около 1,5 млрд. дол. в виде субсидий и «займов развития» (займы составляли 12,4 млрд. дол.). Эти деньги в основном ушли на закупку американских продовольственных и потребительских товаров, лишь небольшая часть пошла на восстановление производственной инфраструктуры промышленности и сельского хозяйства. Среднегодовые темпы прироста валового национального продукта составили в 1954–1958 гг. 5,2%, а обрабатывающая промышленность за эти годы удвоила свое производство [7, с. 29].

К началу 1958 г. число безработных и полубезработных составляло около 4,3 млн. человек (36,6% всего трудоспособного населения Южной Кореи) [7, с. 6].

Как видно из таблицы, Южная Корея на протяжении последних десятилетий постоянно улучшала показатели и своего ВВП на душу населения, и относительно среднемирового уровня, и уровня таких ключевых в экономическом плане стран, как США и Япония.

По данным МВФ, на 2016 г. ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности) в Южной Корее составлял 37 740 дол., что составило 231,27% от

Таблица 1

**Соотношение уровня ВВП на душу населения в Южной Корее по отношению к некоторым странам и среднемировому уровню (по Ангусу Мэддисону) [8]**

	США	Япония	СССР/СНГ	Среднемировой уровень	Южная Корея
1953	10613 дол.	2474 дол.	3013 дол.	2329 дол.	1072 дол.
	10,10%	43,33%	35,57%	46,02%	Уровень Южной Кореи (в % от)
1970	15030 дол.	9714 дол.	5575 дол.	3729 дол.	2167 дол.
	14,41%	22,30%	38,86%	58,11%	Уровень Южной Кореи
1985	20717 дол.	15331 дол.	6708 дол.	4748 дол.	5670 дол.
	27,36%	36,98%	84,52%	119,41%	Уровень Южной Кореи
2000	28467	20738	4460	6038	14375
	50,49%	69,31%	322,30%	238,07%	Уровень Южной Кореи
2008	31 178	22 816	7904	7614	19 614
	62,90%	85,96%	248,15%	257,6%	Уровень Южной Кореи

среднемирового уровня (16 318 дол.), 142,46% – от уровня России (26 490 дол.), 91,43% – от уровня Японии (41 275 дол.) и 65,70% – от уровня США (57 436 дол.) [9].

В 1960–1968 гг. среднегодовые темпы роста ВВП в Южной Корее составляли 8,4%, продукции сельского хозяйства – 3,9%, промышленного производства – 15,9%, вследствие чего удельный вес промышленной продукции в ее валовом внутреннем продукте увеличился в среднем до 28%. Весьма быстро развивалась и внешняя торговля: за 1960–1969 гг. прирост экспорта составил 29,1%, а импорта – 23,1%. В немалой степени это было обусловлено «индустриализацией» вывоза – повышением в нем доли продукции обрабатывающей промышленности. Например, в 1969 г. Южная Корея вывезла 18% продукции, выпускаемой обрабатывающей промышленностью, а в общем объеме южнокорейского экспорта готовые изделия занимали 76% [10, с. 7].

Из таблицы видно, что Южная Корея систематически улучшала свои основные социально-экономические показатели: продолжительность жизни повысилась с 53 лет в 1960 г. до 82,1 года в 2016 г., младенческая смертность в 1060 г. составляла 80,2 на 1 000 новорожденных, в 2016 г. снизилась до 2,9.

Что же способствовало столь быстрому развитию Южной Кореи за последние 50 лет и эффективному преодолению социально-экономической отсталости? Ответы на эти вопросы хотелось бы рассмотреть в этой статье.

**Экономическая политика Южной Кореи в годы осуществления «экономического чуда»**

В истории Южной Кореи в периоды ее быстрого развития и осуществления «экономического чуда» появились и ушли в прошлое пять республик (по принятому в Южной Корее традиционному политическому календарю с приходом к власти нового президента объявляется новая республика): первая – 1948–1960 гг. (президент Ли Сын Ман), вторая – 1960–1961 гг. (Юн Бо Сон), третья – 1961–1979 гг. (Пак Чжон Хи), четвертая – 1979–1980 гг. (Цой Гю Ха), пятая – 1981–1988 (Чон Духван). Шестая республика Южной Кореи – современный период в истории Южной Кореи. Период Шестой республики начался в 1988 г. после передачи власти от лидера авторитарной Пятой республики Чон Духвана избранному на прямых выборах президента Ро Дэ У, возглавлявшего начатые в июне 1987 г. реформы, предусматривавшие прямые президентские выборы, снятие запрета на политическую деятельность неугодных режиму политиков и другие меры [7, с. 6; 15].

В 1961 г. генерал Пак Чонхи сверг режим премьер-министра страны Чхан Мена. Главным направлением его действий в экономической сфере было превращение страны из отсталой аграрной в современную индустриальную. Начиная с его правления экономика Южной Кореи переживала бурный рост.

Ключевые направления южнокорейской экономики за шестидесятилетнюю историю существования государства сильно изменились. В 1940-х годах экономика страны опиралась преимущественно на сельское хозяйство и легкую промышленность. В течение следующих нескольких десятилетий акцент сместился в сторону легкой промышленности и производства товаров народного потребления, а в 70-х и 80-х годах XX века – в сторону тяжелой промышленности.

Бурный экономический рост 80-х годов замедлился к концу десятилетия. К тому времени этот рост составлял 6,5% в год, а с повышением заработной платы населения выросла и инфляция.

До конца 1980-х годов промышленное производство увеличивало свою долю в ВВП страны, составив около 1/3 ВВП в 1988 г. по сравнению с ¼ в 1973 г. В противоположность этому доля сельского, лесного хозяйства и рыболовства упала с ¼ до 10% ВВП за тот же период (1973–1988 гг.) [16]. В 2016 г. структура ВВП Южной Кореи была следующей: сельское хозяйство (включая рыболовство) – 2,2%, промышленное производство – 38,6%, сфера услуг – 59,2%. Структура занятости Южной Кореи типична для высокоразвитой страны: сельское хозяйство – 4,9%, промышленное производство – 24,1%, сфера услуг – 71% (2016 г.) [17].

Администрация Пак Чон Хи (1961–1979 гг.) решила, что в экономическом развитии ключевую роль должно играть централизованное управление. Сложившаяся в результате мер правительства структура экономики включала элементы как государственного капитализма, так и свободной торговли. Именно во время правления генерала Пака в стране появились «чеболи» – крупные частные конгломераты, занимающиеся различной деятельностью. Правительство сохранило за собой право собственности на железные дороги, источники электроэнергии, водоснабжение, автодороги и порты.

Была проведена масштабная национализация. Вся банковская система перешла под контроль государства. Был проведен ряд мероприятий, призванных улучшить положение в аграрном секторе (в 1961 г. крестьянство составляло 58% населения). Так, правящая группировка

Таблица 2

Динамика основных социально-экономических показателей Южной Кореи (1960–2015 гг.)

	Продолжительность жизни (лет) [11]	Уровень грамотности (% населения старше 15 лет умеющий читать и писать)	Младенческая смертность (на 1000 новорожденных) [12]	ВВП на душу населения (паритетная покупательная способность, долл. США)		Индекс человеческого развития (Human Development Index) (место в мире) [14, с. 202]
				По данным Ангуса Мэддисона	По данным countriescomy.com [13]	
1960	53,00		80,2	1226	158	
1975	63,96		22,8	3162	615	
1990	71,30		6,1	8704	6513	0,731 (35)
2000	75,84	97,8%	5,2	14998	11,947	0,820
2005	78,43		4,8	18227	18,640	
2010	80,55		3,5	21701	22,087	0,884
2015	82,1		2,9		27,105	0,901 (18)

освободила крестьян от выплат долгов по ростовщическим процентам, приняла программу стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию, увеличила процент выплат по банковским вкладам, что также стимулировало приток в банки свободных средств и облегчило получение кредитов; были приняты и другие подобные меры.

Главными экономическими целями правительства Пак Чон Хи было усиление ключевых отраслей промышленности, уменьшение безработицы и разработка более эффективных управленческих методик. Были разработаны меры на увеличение уровня экспорта, что означало увеличение конкурентоспособности южнокорейских товаров и производительности труда. Ключевыми отраслями промышленности были признаны электроника, кораблестроение и автомобильная промышленность. Правительство всячески поощряло открытие новых производств в этих отраслях. В результате этих мер рост промышленного производства составлял 25% в год, причем в середине 1970-х годов темпы увеличились до 45% в год.

Главной проблемой, с которой столкнулось правительство Пак Чон Хи в начале 1960-х годов, была повсеместная бедность населения. Необходимо было также увеличивать государственные резервы для того, чтобы стимулировать промышленный рост. Внутренние сбережения государства были весьма невелики. В результате правительство стало активно занимать деньги у других государств, а также создавать налоговые льготы для привлечения иностранного капитала в страну. Из всех быстроразвивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона – Тайваня, Гонконга, Сингапура и Южной Кореи – только последняя финансировала свою экономику в основном при помощи внешних заимствований. В 1985 г. внешний долг страны составил 46,8 млрд. дол. Иностранные инвестиции шли, главным образом, из Японии и США.

Правительство смогло мобилизовать внутренний капитал страны с помощью гибкой системы поощрения капиталовложений, отличающейся для различных отраслей промышленности и их экспортного потенциала. Правительство также смогло реструктурировать многие отрасли промышленности, такие как военно-промышленный комплекс и строительство, часто стимулируя или ослабляя конкурентную борьбу.

После формального окончания Корейской войны помощь иностранных государств стала самым значимым источником ресурсов для восстановления экономики. Большая часть того, что осталось от построенных японцами во время колониального правления, к середине 1950-х годов была либо разрушена войной, либо сильно устарела. Остальное перешло в частные руки. Именно в тот период в Южной Корее стали складываться большие промышленные конгломераты, позднее получившие название «чеболей». Эти группы компаний, занимающихся торговлей, производством, оказанием услуг, и сейчас доминируют в южнокорейской экономике.

Возникновение чеболей благоприятно сказалось на увеличении объемов экспорта из страны. В 1987 г. доходы четырех крупнейших чеболей составили \$80,7 млрд., это две трети валового национального продукта. В том же году группа компаний Samsung получила доходов на сумму \$24 млрд., Hyundai – \$22,7 млрд., Daewoo – \$16 млрд., а Lucky-Goldstar (ныне известная как LG) – \$18 млрд. Доходы следующего по величине чеболя – Sunkyong – составили \$7,3 млрд. На долю десяти крупнейших чеболей в том году пришлось 40% всех банковских кредитов, 30% всей промышленной добавочной стоимости страны и 66% всего южнокорейского экспорта. В пяти крупнейших чеболях работало 8,5% всех трудовых ресурсов страны, создавалось 22,3% всего промышленного производства [18].

Высокая активность государственного регулирования с большой отчетливостью обнаруживается в формировании отраслевых пропорций. Например, при проведении аграрной реформы наиболее важной составной частью стало принудительное дробление крупных земельных наделов на более мелкие – мера, невозможная без прямого активного вмешательства государства. В этой связи следует сослаться на программу «целевого развития». Начиная с 70-х годов специальными законами выделялись семь отраслей первоочередного внимания: машиностроение, электроника, текстильная промышленность, черная металлургия, цветная металлургия, нефтехимия, кораблестроение.

Этим отраслям оказывалось явное предпочтение в снабжении ресурсами, они пользовались преимущественными налогами и другими льготами.

Не менее жестко государство контролировало и иностранный капитал. Важно отметить, что прямые иностранные капиталовложения в период 1967–1986 гг. составляли менее 2% от совокупных валовых инвестиций. Южная Корея стремилась привлечь не всякие иностранные инвестиции, а только те, которые вписываются в общую стратегию ее развития. Поэтому не менее 2/3 иностранных капиталовложений концентрируются в таких приоритетных отраслях, как химия, машиностроение и электроника.

Наряду с привлечением иностранных инвестиций начиная с 80-х годов экономическая политика Южной Кореи была направлена на привлечение из-за рубежа современных технологий. Хотя в силу различных причин объемы заимствований в области технологий были не столь значительными, как в сферах заемных средств и прямых капиталовложений, ее роль в переводе южнокорейской экономики на современные рельсы и в приобщении страны к достижениям НТР была тем не менее достаточно высока [19].

#### *Государственное регулирование экономики. Пятилетние планы развития.*

Пришедший в 1961 г. к власти в Южной Корее военный режим Пак Чон Хи сформулировал основные цели экономической политики – поощрение частной инициативы, укрепление национального частнокапиталистического уклада. Главным средством достижения этой цели стала система «управляемой капиталистической экономики», что означало введение государственного регулирования хозяйства. Составной частью экономической политики стали пятилетние планы развития. Выполнение первой пятилетки началось в 1962 г. Необходимо отметить, что пятилетние планы в Южной Корее никогда не носили директивного характера, хотя в руках правительства имелись достаточные рычаги воздействия на экономику [7, с. 29].

Первый пятилетний экономический план (1962–1966 гг.) включал начальные шаги на пути построения эффективной промышленности. Был сделан акцент на развитие таких отраслей, как производство электроэнергии, минеральных удобрений, нефтехимическая промышленность, цементная промышленность.

Второй пятилетний план (1967–1971 гг.) предполагал модернизацию промышленности и развитие прежде всего отраслей, способных производить продукцию, до этого импортировавшуюся: производство стали, машиностроение, химическая промышленность.

Третья пятилетка (1972–1976 гг.) ознаменовалась бурным развитием экспортоориентированной экономики, прежде всего тяжелой и химической промышленности, в том числе машиностроения, электроники, кораблестроения и нефтепереработки.

В четвертую пятилетку (1977–1981 гг.) страна стала производить продукцию, конкурентоспособную на мировых рынках. Стратегические направления включали

наукоемкие высокотехнологичные отрасли: машиностроение, электронику и кораблестроение, химическую промышленность. В результате тяжелая и химическая промышленность выросла на 51,8% в 1981 г., доля экспорта в производстве увеличилась до 45,3%. Пятая и шестая пятилетки снизили акцент на тяжелой и химической промышленности и перенесли его на высокотехнологичное производство: электронику, полупроводниковую промышленность, информационные технологии.

Седьмая (1992–1996 гг.) и последующие пятилетки продолжили это направление [20].

Правительственный контроль над развитием хозяйственной сферы был предусмотрен Основным законом страны. Во все тексты Конституции южнокорейского государства включался специальный раздел (из нескольких статей), касавшийся экономики, и каждый раз центральным в нем было то, что «государство регулирует и координирует экономическую жизнь». Под этим, как явствует из отдельных статей, подразумевается государственное вмешательство во все без исключения сферы экономики: использование земель и природных ресурсов, сельское хозяйство, промышленность, внешнюю торговлю и т. д. [10, с. 43].

В известной мере специфическим явилось создание особого Управления экономического планирования (УЭП). Оно впервые появилось в декабре 1963 г. В его составе действуют отделы по планированию и менеджменту, экономического планирования, бюджетный, по разработке политики цен, по экономическому сотрудничеству с зарубежными странами, по оценке проектов, экономических исследований, по управлению иностранными капиталами, статистический [10, с. 43].

Данный правительственный орган по своим функциям не является обычным министерством. Его с полным основанием можно охарактеризовать как некий координирующий и регулирующий «мозговой центр», призванный выработать общую стратегию экономического развития. На него возлагается ответственность за планирование национальной экономики, за составление и исполнение государственного бюджета, за общую координацию планов по мобилизации ресурсов, капиталовложений и развитию техники, за экономическое сотрудничество с зарубежными странами и международными организациями [10, с. 43–44].

Министр экономического планирования одновременно является заместителем премьер-министра и координирует деятельность всех министерств, связанных с экономикой и финансами.

Примечательно, что после образования УЭП отделы по планированию и менеджменту появились во всех без исключения южнокорейских министерствах. В их задачу входит разрабатывать конкретную линию деятельности соответствующего правительственного ведомства при непосредственном согласовании с УЭП и с его одобрения.

Итак, прямое вмешательство правительственных органов в экономическую жизнь страны, которая жила на принципах частной предпринимательской инициативы, составляло главную и наиболее существенную особенность южнокорейской экономики.

Другой отличительной чертой являлось наличие в экономике весьма мощного государственного сектора. К началу 1970-х годов в стране насчитывалось свыше 30 государственных корпораций, которые осуществляли свою деятельность в самых различных отраслях экономики, играя при этом ведущую роль. По мотивам создания государственных корпораций можно подразделить на три категории.

Первую составляли те из них, что несли, так сказать, «традиционные» функции, присущие многим странам. В эту категорию входили финансовые учреждения, в том числе и Центральный корейский банк, различного рода монополии (монетный двор, соляная, табачная, женьшеневая и прочие), государственная биржа и т. д. Во вторую категорию входили государственные корпорации, действовавшие преимущественно в горнодобывающей промышленности (добыча каменного угля и вольфрамовой руды), на транспорте и в энергетике.

Основу корпораций первой и второй категорий, как правило, составляла бывшая японская колониальная собственность, перешедшая в руки южнокорейского режима вскоре после его создания. Передавая эти учреждения и предприятия сеульскому правительству, американская военная администрация исходила в первую очередь из традиционных и устоявшихся в Корее представлений, согласно которым главные экономические рычаги должны находиться в руках государства. Кроме того, принималось во внимание и то обстоятельство, что формировавшаяся в условиях колониального режима местная буржуазия не накопила ни сил, ни опыта, чтобы управлять ключевыми отраслями экономики на частнопредпринимательской основе, тогда как многие южнокорейские чиновники, служившие в различных подразделениях американской военной администрации, прошли определенную школу под руководством заокеанских наставников.

Третью категорию составляют государственные корпорации, которые сформировались после военного переворота на основе специального закона, изданного в августе 1962 г. В соответствии с положениями, государственной корпорацией считалось любое предпринимательское объединение, в котором правительственные инвестиции или собственность составляют свыше 50%, а деятельность его узаконена и регламентирована центральным банком или другим государственным финансовым учреждением [10, с. 44–45].

Корпорации третьей категории создавались в тех отраслях хозяйства, развитию которых военные власти придавали особое значение как с точки зрения индустриализации страны, так и с точки зрения становления экспорт-ориентированной экономики.

#### **Земельная реформа**

Необходимо также отметить, что в Южной Корее существование огромной массы мелкоземельного крестьянства было возможным лишь благодаря постоянной поддержке со стороны государства. Развертывание же (с 1970 г.) движения «Сэ мабль» («За новую деревню») способствовало в известной степени становлению социальной однородности сельского населения, его приобщению к результатам экономического развития Южной Кореи, что, в свою очередь, обеспечивало его поддержку режима. Именно этим можно, наверное, объяснить, появление такого политического явления, как «ечхон ято» («деревни – за правящую партию, города – за оппозицию») [7, с. 8].

На расширение социальной базы нового режима были направлены и такие мероприятия, как капиталистическая кооперация крестьянских хозяйств. Если в 1960 г. существовало только 8 тыс. кооперативов, то к 1964 г. их стало уже более 21 тыс., причем они охватывали 93% всех дворов. Для лучшего кредитования крестьянских хозяйств было проведено слияние Сельскохозяйственного банка с Центральным правлением кооперативов. Чтобы поддержать мелкий бизнес, в 1961 г. был создан Промышленный банк, предоставляющий краткосрочные кредиты мелким и средним предпринимателям под сравнительно небольшие проценты [7, с. 30].

Первоначальная стоимость земли, распределенной между фермерами по принципу «земля – земледельцам», составляла три годовых урожая, что окупалось выплатой в течение 15 лет 20% урожая в год. В 1950 г. была проведена земельная реформа, в соответствии с которой землю, ранее принадлежавшую помещикам, перераспределили между арендаторами. Реформа включала приобретение земли с компенсацией и распределение без компенсации. Считается, что эти меры ускорили процесс демократизации в деревне, так как практически уничтожили помещичье землевладение и в дальнейшем способствовали развитию аграрного сектора страны [21].

В конце Второй мировой войны южная Корея была все еще чрезвычайно аграрной страной. До начала 1950-х годов более чем 75% ее населения жили в сельской местности. Чтобы противостоять коммунистическому влиянию, американские военные власти продолжили внедрять радикальную земельную реформу. Большие земельные угодья, которые отняли у японцев (*без какой-либо компенсации*) и корейских помещиков (*с компенсацией*), были раздроблены на маленькие участки (*не больше 8 акров*), и большинство крестьян стало владельцами такой земли.

Государственное вмешательство было активным и принудительным. Арендная плата, которую крестьяне раньше платили помещикам, была заменена государственными налогами.

Государство принимало излишки сельскохозяйственной продукции, которые раньше отходили помещикам. Государство сделало обязательным для фермеров достижение определенной квоты на производство определенных продуктов. Эта квота должна была поставляться государственным учреждениям по установленной властями цене.

Установленная цена была очень низкой, часто меньше, чем стоимость затрат. Считалось, что до 1961 г. цена, по которой был куплен рис, не покрывала производственные затраты фермеров и оставалась значительно ниже рыночной цены до 1970 г. До 1975 г. государственные торговые управления контролировали по крайней мере 50% произведенного риса и 90% ячменя, направляемого на рынок. Южно-корейские фермеры были освобождены от власти помещиков и могли обработать свою собственную землю, но они должны были работать на государство.

Таким образом, для проведения эффективной земельной реформы (то, чего не удается до сих пор сделать во многих развивающихся странах, например в Индии) южнокорейское правительство вмешалось активным образом во время внедрения радикальной земельной реформы, в основе которой была конфискация японских земельных владений без компенсации. Крестьяне были подвергнуты сильному принуждению со стороны государства [22].

**Выводы.** Таким образом, резюмируя все вышеизложенное, можно сделать следующие выводы о причинах успешного и быстрого социально-экономического развития Южной Кореи за последние 40–50 лет. Выделяется четыре группы факторов экономических успехов этой страны:

1) грамотная социально-экономическая политика. Оптимальное сочетание планового и рыночного механизмов развития экономики. Жесткое государственное управление экономикой. Государственное планирование. Национализация транспорта и банковской системы.

Ставка на крупные финансово-промышленные группы. Причем эти группы получают не в результате преступной приватизации, а создаются почти с нуля. «Чеболизация» всей страны. Особую роль в осуществлении экономического скачка сыграли «чеболи» (буквально – «денежные семьи») – крупные многопрофильные корпо-

рации, созданные и плотно опекаемые государством при фактическом владении частным бизнесом. Таким образом, в Южной Корее правительство само помогло «вызреть» крупному национальному частному капиталу буквально «с нуля». Так сложилось, что в Южной Корее не олигархи управляли президентом, а наоборот, президент «строил» олигархов. Власти в полном смысле этого слова «назначили» олигархами известных бизнесменов, обеспечили их льготными кредитами, налоговыми послаблениями, госзаказами и даже не замечали нарушение законов ради быстрее налаживания экспортного производства. Так появились знаменитые корейские «чеболи» Hyundai, Samsung, LG, Daewoo. К началу 80-х годов 75% промышленности контролировали чеболи, суммарный объем их продаж составлял 2/3 ВВП. Невероятная концентрация производства. Собственно, это были государства в государстве;

2) успешная земельная реформа;

3) специфика Южной Кореи состоит в том, что она смогла быстро достичь 100%-й грамотности населения, провести земельную реформу и направить ресурсы и способности общества на создание экспорт-ориентированной экономики, без чего помощь со стороны США была бы неэффективной;

4) комплексный подход к выработке общей стратегии модернизации и ее реализации на практике. Южнокорейский пример наглядно показывает наличие особой модели модернизации в посттрадиционном обществе, которая формируется на собственной историко-культурной основе.

Успех Южной Кореи состоит в сочетании быстрого достижения 100%-й грамотности, успешной земельной реформы (которая ликвидировала помещичье землевладение и создала многочисленный «средний класс» зажиточных крестьян), использования «геополитического фактора» для пользы экономического развития. Довольно большое число развивающихся стран с рыночной (капиталистической) экономикой оказались не в состоянии быстро достичь 100%-й грамотности населения и эффективного развития образования и прикладной науки, провести эффективные земельные реформы или грамотно распорядиться помощью со стороны США и других развитых стран. Корейский опыт можно применить и в Украине. Задача выхода экономики Украины на быстрый и устойчивый экономический рост (заимствуя опыт Южной Кореи) может быть решена за счет:

- снижения уровня налогов. Ставка налогов в Корее остается долгие годы на рекордно низком уровне – 10%, что привело к росту иностранных инвестиций;
- жесткого государственного контроля над вывозом капиталов из страны. Украинский бизнес при поддержке государства вкладывает капиталы в производство конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг. Превращение Украины в производственную площадку для Евросоюза;
- повышения роли государственного регулирования экономики, которое в Южной Корее оказалось существенным фактором успешного экономического развития страны;
- повышение качества образования и профессионального уровня инженеров и работников. Деньги, вложенные в НИОКР, образование и рост профессиональной квалификации, создание новых конкурентоспособных, экспорториентированных отраслей и предприятий, принесут стране намного больше пользы, чем попытка реанимировать неэффективные и неконкурентоспособные предприятия, построенные еще в советский период.

**Список использованных источников:**

1. List of countries by GDP (PPP). URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_GDP\\_\(PPP\)](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)).
2. List of countries by GDP per capita (PPP). URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_GDP\\_\(PPP\)\\_per\\_capita](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)_per_capita).
3. 2016 Human Development Report. URL: <http://hdr.undp.org/en/2016-report>.
4. List of countries by life expectancy. URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_life\\_expectancy](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_life_expectancy).
5. Южная Корея – рецепт экономического чуда. URL: <https://nstarikov.ru/blog/66683>.
6. Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD. URL: <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm>.
7. Иргебаев В.Д., Осипов В.И. У политической карты мира. Южная Корея. М., 1990. 36 с.
8. Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2008 AD. URL: [http://www.ggdc.net/maddison/Historical\\_Statistics/horizontal-file\\_02-2010.xls](http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010.xls).
9. List of countries by GDP per capita (PPP). URL: [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_GDP\\_\(PPP\)\\_per\\_capita](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)_per_capita).
10. Шипаев В.И. Южная Корея в системе мирового капиталистического хозяйства. М.: Наука, 1986. 253 с.
11. Countryeconomy.com – South Korea, Life expectancy at birth. URL: <https://countryeconomy.com/demography/life-expectancy/south-korea>.
12. FRED. Economic Research, Federal Reserve Bank of St. Louis, Infant Mortality Rate for the Republic of Korea. URL: <https://fred.stlouisfed.org/series/SPDYNIMRTINKOR>.
13. Countryeconomy.com – South Korea, GDP. URL: <https://countryeconomy.com/gdp/south-korea>.
14. Human Development Report, 2016. P. 202.
15. Шестая республика Южной Кореи. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Шестая\\_республика\\_Южной\\_Кореи](https://ru.wikipedia.org/wiki/Шестая_республика_Южной_Кореи).
16. Economist Intelligence Unit, South Korea. URL: [www.economist.com/countries/SouthKorea/profile.cfm?folder=Profile-Economic+Structure](http://www.economist.com/countries/SouthKorea/profile.cfm?folder=Profile-Economic+Structure).
17. CIA world factbook 2017, South Korea. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ks.html>.
18. Экономика Республики Корея (Экономика Южной Кореи). URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/skorea.htm>.
19. True Historia – Объективно об истории, «Южно-Корейское» экономическое чудо. URL: <http://www.truehistoria.ru/tias-707-1.html>.
20. Ereport.ru, Мировая экономика, Экономика Республики Корея (Экономика Южной Кореи). URL: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/skorea.htm>.
21. Син Х.К. Южная Корея: нелегкий путь к процветанию. Проблемы Дальнего Востока. 1990. № 5. С. 14.
22. Южная Корея, разоблачение чуда (часть 2). URL: <http://ljwanderer.livejournal.com/381866.html>.

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ  
ПІД ЧАС УТЛЕННЯ «ЕКОНОМІЧНОГО ДИВА»**

**Анотація.** У статті розглянуто державну економічну політику урядів Південної Кореї у часи здійснення країною «економічного дива». Розглянуто механізми подолання Південною Кореєю економічної відсталості, насамперед механізми державного регулювання економіки (п'ятирічні плани розвитку, аграрна реформа, створення великих корпорацій-«чоболей» і т. ін.). Зроблено висновки и надано можливі рекомендації для економіки України.

**Ключові слова:** Південна Корея, державне регулювання економіки, економічне диво, подолання економічної відсталості.

**STATE REGULATION OF THE ECONOMY OF SOUTH KOREA  
DURING EFFECTUATION OF “ECONOMIC MIRACLE”**

**Summary.** The state economic policy in South Korea during realization of an economic miracle are investigated in the article. The mechanisms of overcome of economic underdevelopment are also researched in the article. In particular, the mechanisms of state regulation of the economy are researched (five-year development plans, agrarian reform, creation of large corporations-“choebols”, etc). The conclusions are made and possible recommendations for the economy of Ukraine are given.

**Key words:** South Korea, state interventionism, regulatory economics, overcoming of economic backwardness.



**Кузнєцова Н. В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних фінансів  
Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**Kuznietsova N. V.**  
PhD, Specialisation: International Finance  
Institute of International Relations Taras Shevchenko University of Kiev

## РИНОК МІЖНАРОДНИХ СИНДИКОВАНИХ КРЕДИТІВ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ

**Анотація.** У статті проаналізовано основні параметри розвитку ринку міжнародного синдикованого кредитування в Україні за останні двадцять років. Проведено дослідження ринку за показниками динаміки його розвитку, за обсягами кредитних ресурсів, що були залучені на український ринок, за структурою основних позичальників синдикованих кредитів та за структурою банків – організаторів міжнародних синдикатів. Проведено порівняння розвитку українського ринку синдикованого кредитування з розвитком аналогічних ринків у країнах СНД. За основними критеріями виділено п'ять основних етапів у розвитку ринку синдикованого кредитування в Україні. Розкрито взаємозв'язок між процесами синдикованого кредитування і темпами економічного зростання в Україні.

**Ключові слова:** банківський кредит, синдиковане запозичення, синдиковані кредити в Україні, банки-організатори.

**Вступ та постановка проблеми.** Процеси глобалізації та взаємної інтеграції фінансових ринків, що відбуваються у світі, призвели до формування сучасного ринку капіталів, одним із ключових сегментів якого виступає світовий ринок позикового капіталу. Ринки позикового капіталу є одним з основних механізмів залучення додаткового фінансування на цілі капітальних вкладень, оновлення основного капіталу, модернізації виробничих потужностей підприємств, рефінансування та реалізації нових стратегій розвитку. Наявність доступу українських компаній і підприємств до внутрішніх і зовнішніх джерел довгострокового боргового фінансування, зокрема до ринків синдикованого кредитування, може виступати стимулом подальшого економічного розвитку країни. Незважаючи на достатньо інтенсивне економічне зростання, що спостерігається протягом останніх десятиліть у різних регіонах світу, проблема недостатнього обсягу інвестицій та капітальних вкладень, а відповідно, і необхідність у додатковому фінансуванні, залишається надзвичайно актуальною для багатьох країн, у тому числі й для України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробленню теоретичних та практичних засад міжнародного кредитного ринку присвячено праці таких наукових діячів та аналітиків як J. Armstrong, E. Asarnow, S. Dennis, D. Domanski, P. Kugler, M. McAdams, J. Shek та ін. Аналіз сутності, питання практики та технології надання синдикованого кредитування, зокрема на ринках країн СНД, розкриваються у роботах І.О. Балюка, С.Р. Мойсєєва, Ю.А. Пінягіна, Г.Г. Санько, а також у роботах таких українських учених-економістів, як О.І. Рогач, Н.М. Мороз, І.В. Фурман, С.А. Циганов, Н.І. Курдидик, А.М. Яншина, Н.М. Пантелєєва тощо.

**Метою** даної роботи є визначення сутності та ролі синдикованого кредитування у розвитку світової економіки та окремих груп країн (на прикладі країн СНД) та визначення місця українських компаній на ринку міжнародного синдикованого кредитування.

**Результати дослідження.** У сучасних мовах інтернаціоналізації господарського життя зростаючі потреби суб'єктів господарювання різних країн світу у довгострокових кредитних ресурсах пов'язані з питаннями

фінансового забезпечення діяльності компаній усіх секторів економіки. Синдиковане кредитування є надзвичайно важливим елементом міжнародних валютно-кредитних відносин, і цей факт підтверджують його значні обсяги, що сягнули близько 4,5 трлн. дол. США. У 2014р. спостерігався історичний пік, коли найбільший обсяг залучення синдикованого кредитування у світі становив 4,9 трлн. дол. США. Показники 2015–2016 рр. знижуються до 4,0 та 4,4 трлн. дол. США відповідно. Найбільшими банками – організаторами синдикованих кредитів є Bank of America Merrill Lynch., J.P. Morgan, Citigroup Inc., Mitsubishi UFJ Financial Group, Deutsche Bank AG, Barclays plc, BNP Paribas та ін. У цілому на 25 найбільших банків – організаторів синдикованих кредитів у світі припадає 62% усіх кредитів у 2016 р. Але необхідно відзначити, що практично одна третина (28,8%) усіх наданих у 2016 р. синдикованих кредитів припала на перші п'ять банків-організаторів [3; 4].

Якщо розглянути регіональний розподіл синдикованого кредитування у світі, можна відзначити, що з 4,5 трлн. дол. США загального обсягу синдикованого кредитування у 2016 р. на Північну та Південну Америки припало 2,6 трлн. дол. США (58% світового обсягу синдикованих кредитів), з яких 2,3 трлн. дол. США – на Сполучені Штати Америки (52%); на Європу – 1,1 трлн. дол. США (20%); на країни Азії – 754 млрд. дол. США (18%), зокрема частка Японії – 6%. частки Китаю та Гонконгу разом – 5%. У 2015 р. на шість країн – найбільших отримувачів синдикованих кредитів (США, Великобританію, Канаду, Японію, Німеччину, Францію) припало 77% від загального обсягу наданих кредитів, що свідчить про високу ступінь концентрації на ринку синдикованих кредитів. Разом із цим можна відзначити й появу певних процесів диверсифікації на відповідному регіональному ринку за рахунок більш активної участі позичальників із Китаю та Індії [4].

Цікавим виявляється аналіз структури світового ринку синдикованого кредитування у розрізі виділення його міжнародного сегменту й співвідношення із внутрішнім синдикованим кредитуванням за окремими групами країн. Так, якщо визначити співвідношення між внутрішні-

ми та міжнародними синдикованими кредитами у десяти країнах – головних позичальниках, можна відзначити лідерство міжнародного сегменту. У таких країнах, як США, Великобританія, Німеччина, Франція, Швейцарія, відбувається чітке домінування міжнародного сегменту, частка якого коливається від 52% у США до 90% у Швейцарії. У таких країнах, як Японія, Канада, Індія, синдиковане кредитування здійснюється переважно за рахунок внутрішнього ринку.

Тепер детально розглянемо ринок синдикованих кредитів країн СНД. Як бачимо, на даному ринку список банків – організаторів синдикованих кредитів із табл. 1 не співпадає зі списком основних світових банків-організаторів. На ринках синдикованого кредитування країн СНГ частка російських банків становить 27,8% від усієї кількості наданих кредитів. Передусім на даному ринку представлені такі російські банки, як «Сбербанк Росії», «Промсвязьбанк», «Альфа-Банк», «Транскапітал-банк». Загальний обсяг наданих ними синдикованих кредитів становив 2 214 млн. дол. США. У галузевій структурі позичальників більше 60% усіх угод припадає на нафтовий сектор та енергетику. Також представлені такі галузі, як транспортна, торгівля, зв'язок та комунікації, будівництво. Кредиторами українських позичальників виступили

зарубіжні західні банки, кредити спрямовувалися переважно в металургійну та харчову промисловість.

Цікаво проаналізувати розподіл обсягів та галузеву структуру синдикованого кредитування за окремими країнами СНД (табл. 2). Найбільш інформативним видається 2011 р., оскільки вже з 2012 р. відбувається різке скорочення обсягів наданих кредитів в Україні через політичні та економічні причини, а з 2014 р. – через політичну кризу на Сході України. У Росії падіння обсягів залучених синдикованих кредитів пов'язується з введенням економічних санкцій. Загальні потоки позикових капіталів по лінії синдикованих кредитів у країни СНД, що представлені в табл. 2, становили 50,3 млрд. дол. США. Частка у 88,0% припала на Росію, частка України – всього 5,5% ринку синдикованих кредитів країн СНД. Середній термін розміщення синдикованих кредитів становив п'ять років, процентна ставка коливалася у межах Libor +200-500 б. п. У цілому останніми роками через політико-економічні події на Сході України та введення санкцій щодо Росії (що виявилось у погіршенні їх макроекономічних показників) обсяги синдикованого кредитування в Україну (що буде розглянуто далі) та Росію значно знизилися, вартість залучених нових ресурсів значно підвищилася через збільшення спреда, відбулася зміна галузевої структури пози-

Таблиця 1

ТОП-15 банків – організаторів синдикованих кредитів у країнах СНГ (за кількістю наданих кредитів), 2016 р.

№	Банк	Кількість кредитів	Частка ринку, %	Кількість позичальників	Обсяг, млн. дол. США
1	ING	21	7,6	16	1523
2	UniCredit	19	7,7	14	1548
3	Societe Generale	16	6,5	12	1307
4	Сбербанк Росії	12	7,5	8	1510
5	Промсвязьбанк	12	0,9	6	184
6	RBI Group	10	3,4	8	675
7	Альфа-Банк	10	1,7	5	348
8	Транскапітал-Банк	10	0,9	5	172
9	Natixis	8	2,4	7	473
10	Bank of China	7	5,6	7	1137
11	Intesa Sanpaolo	7	4,1	5	818
12	Credit Agricole CIB	7	2,7	6	544
13	Nordea	7	1,5	4	299
14	Mizuho Bank	6	4,9	6	981
15	Commerzbank	6	1,7	4	345

Джерело: складено за [12]

Таблиця 2

Географічний розподіл та галузева спрямованість синдикованих кредитів у країнах СНД

№	Країна позичальника	Обсяг, млн. дол. США	Частка на ринку, %	Основний галузевий напрям
1	Росія	44 300	88,0	Банківський сектор, нафтогазова промисловість
2	Україна	2750	5,5	металургійна промисловість
3	Казахстан	1898	3,7	нафтогазова промисловість
4	Білорусь	1191	2,4	гірничо-хімічний комплекс
5	Вірменія	142	0,3	металургійна промисловість
6	Азербайджан	48	0,1	нафтогазова промисловість

Джерело: складено за [3; 9]

чальників, посилювалися умови забезпечення кредитів, що викликало підвищенням кредитних ризиків.

Тепер перейдемо до розгляду ринку синдикуваного кредитування в Україні. Процеси синдикуваного кредитування у країні розпочалися з 2000 р. і порівняно з розвинутими країнами Північної Америки та Західної Європи вони ще не отримали достатнього розвитку. Для повного розуміння ринку синдикуваного кредитування в Україні необхідно виділити основні періоди його розвитку. Перший період у розвитку ринку міжнародного синдикуваного кредитування розпочинається з другої половини 1990-х років після введення власної грошової одиниці, відносної стабілізації в економіці країни. Для цього етапу (1995–2000 рр.) характерно: надзвичайно низький показник загального щорічного обсягу запозичених ресурсів – до 100 млн. дол. США (найбільш низький показник серед країн Центральної та Східної Європи); невелика кількість угод і дуже вузьке коло позичальників.

Другий період у розвитку ринку синдикуваного кредитування в Україні пов'язаний із 2000–2004 рр. У ці роки значно збільшуються фінансові потоки в Україну по лінії синдикуваного кредитування на тлі загальної економічної стабілізації і сягають 450 млн. дол. США в 2000 та 2004 рр. (табл. 3). Активізація даних процесів відбувається на тлі значних темпів зростання ВВП країни. Середні темпи зростання ВВП в Україні протягом другого періоду становили 8,3%. У 2000–2004 рр. на зовнішні ринки запозичень уперше вийшла значна кількість українських банків.

Третій період у розвитку українського ринку синдикуваного кредитування – 2005–2008 рр. – характеризується надзвичайно високими темпами збільшення обсягів синдикуваних кредитів в Україні на тлі високих темпів зростання ВВП. Основними отримувачами синдикуваних кредитів на українському ринку в цей період виступають переважно українські банки. Так, із 22 залучених в Україну синдикуваних кредитів у 2005 р. 12 отримали комер-

ційні банки, із 37 кредитів у 2006 р. – 21, із 56 кредитів у 2007 р. – 41.

Водночас у 2005 р. на ринки зовнішнього запозичення починають активно виходити великі українські промислові підприємства та підприємства в галузі мобільного зв'язку. Серед них – Алчевський металургійний комбінат (з обсягом запозичення 350 млн. дол. США), компанія мобільного зв'язку «Київстар» (150 млн. дол. США), промислові підприємства «Азовсталь» (100 млн. дол. США) та «Індустріальний союз Донбасу» (85 млн. дол. США). У цілому в Україну в 2005 р. було залучено синдикуваних кредитів в обсязі 1,8 млрд. дол. США, а в 2016 р. цей показник становив уже 2,750 млрд. дол. США.

У 2007 р. відзначається пік синдикуваного кредитування в Україні: загальний обсяг залучених кредитів становив 6,9 млрд. дол. США. на тлі активного розвитку міжнародних фінансових ринків та високих темпів економічного зростання (табл. 3). Протягом року відбулося укладання 56 угод. Переважна кількість позичальників, як і раніше, була представлена банківським сектором (41 угода укладена для кредитування вітчизняних банків, що становило понад 73% від суми всіх кредитів). Основними банками – організаторами синдикуваних кредитів в Україні виступили великі західні банки: BNP Paribas, Barclays Capital, Deutsche Bank, Bayern LB, ABN AMRO, ING Wholesale Banking, HSBC.

Характерною рисою угод із синдикуваного кредитування банківської системи України в той період був їх короткостроковий характер. Середній розмір позики, що отримували українські банки протягом третього періоду, був невеликий, середня сума угоди становила всього 85 млн. дол. США. Період 2005–2008 рр. характеризується також виходом на міжнародні ринки синдикуваного кредитування невеликих українських банків (II групи за розмірами загальних активів, згідно з класифікацією НБУ).

Таблиця 3

ВВП і обсяги синдикуваних кредитів в Україні, 2000–2016 рр.

Рік	ВВП, млрд. дол. США	ВВП, % темпи приросту	Синдикувані кредити в Україні, млн. дол. США	Синдикувані кредити в Україні, у % до попереднього року
2000	32,3	5,9	450	-
2001	39,3	9,2	100	-77,3
2002	43,9	5,3	100	0
2003	52,0	9,5	150	150,0
2004	67,2	11,7	450	300,0
2005	89,2	3,1	1,800	400,0
2006	111,9	7,6	2,750	153,8
2007	148,7	8,2	6,900	250,9
2008	188,2	2,2	2,600	-62,3
2009	121,5	- 15,1	600	-76,9
2010	136,0	0,3	170	-71,7
2011	163,2	5,4	2,750	1617,6
2012	175,7	0,2	1,900	-30,9
2013	179,5	- 0,03	2,000	105,3%
2014	132,3	- 6,5	500	-75,0
2015	90,5	- 9,8	790	158,0
2016	93,3	3,1	-	-

Джерело: складено за [3; 6; 9]

У цей період у реальний сектор економіки України спрямовувалися найбільші за розміром угоди. За обсягами залучених кредитів виділяються такі галузі: чорна металургія, зв'язок та телекомунікації, нафтогазова та транспортна галузі, харчова промисловість. Позики були надані таким промисловим та транспортним компаніям, як «Метінвест» (1 500,00 млн. дол. США), «Укрзалізниця» (550 млн. дол. США), «Систем Кепітел Менеджмент» (545 млн. дол. США) тощо. За кількістю угод протягом третього періоду на ринку синдикуваного кредитування на першому місці залишаються банківські установи.

У 2008 р. (на тлі світової фінансової кризи) відбувається спад активності на ринку синдикуваного кредитування України, обсяги залучених кредитів зменшуються у 2,5 рази порівняно з минулим роком і становлять 2,6 млрд. дол. США. За кількістю отриманих позик основним отримувачем синдикуваних кредитів продовжує виступати банківський сектор: українські банки отримали 25 кредитів із наданих 28 позик у 2008 р.

Четвертий період в історії розвитку ринку синдикуваного кредитування в Україні (2009–2013 рр.) пов'язується з економічним похваленням у розвитку світової економіки на тлі стагнації економіки України (табл. 3). У 2009 р. обсяг залучених в Україну синдикуваних кредитів становив усього 600 млн. дол. США. У структурі позичальників на українському ринку синдикуваного кредитування відбувається різке скорочення кількості комерційних банків-отримувачів: у 2007 р. отримувачами синдикуваних кредитів були 16 банків, у 2009 р. – тільки два. Протягом 2011–2014 рр. жоден з українських банків не залучав синдикувані кредити. Ринок синдикуваних кредитів поступово перепрофілювався на реальний сектор економіки України. Але певні процеси активізації операцій із надання синдикуваних кредитів усе ж таки в Україні відбулися у 2011 р., сягнувши 2 750 млн. дол. США. Запозичення проводилися переважно підприємствами чорної металургії та харчової промисловості. Найбільші за обсягами кредити надійшли в агропромисловий комплекс та харчову промисловість («Кернел-Трейд», «Нібулон», «Укрлендфармінг», «Креатив Групп», «Феррекспо АГ»), гірничодобувну промисловість («ДТЕК»), чорну металургію («Метінвест»).

Із 2010 р. банківські установи вже не є основними отримувачами синдикуваних кредитів. Так, за загального зменшення кількості наданих українським позичальникам синдикуваних кредитів у 2010 р. з чотирьох наданих кредитів усього один припадає на банківський сектор, а протягом 2011, 2012, 2014 рр., як указувалося раніше, українські банки взагалі не приймали участь у цьому процесі. Зниження активності українських комерційних банків у залученні синдикуваних кредитів пояснюється декількома причинами: накопиченням в українській банківській системі великих обсягів неповернених та проблемних кредитів, реструктуризацією поточної заборгованості банків, зниженням довіри до банківської системи на внутрішньому ринку і, як наслідок, збільшенням кредитних ризиків.

У 2009–2013 рр. відбуваються зміни в структурі банків – організаторів синдикуваних кредитів в Україні. Так, до п'яти найбільших банків – організаторів синдикуваних кредитів належать: ING Bank (23% усіх наданих кредитів), UniCredit Bank AG (20%), «Сбербанк Росії» (9%), «Газпромбанк» (9%), Deutsche Bank (8%). У 2012 р. у десяти банків-організаторів бачимо три російські банки: «Сбербанк Росії», «ВТБ Банк» та «Газпромбанк» (загалом 24% від наданих синдикуваних кредитів). Частка решти банків – по 5–6%.

П'ятий період у розвитку ринку синдикуваного кредитування в Україні (2014–2017 рр.) демонструє різке скорочення обсягу кредитів, наданих українським підприємствам та банківському сектору країни, що було пов'язано зі збільшенням ризиків політико-економічного характеру через події на Сході України та анексію Кримського півострова. Лідруючі позиції на ринку займають, як і раніше, іноземні банки-організатори. Але з групи банків – основних організаторів синдикуваних кредитів практично повністю вибувають російські банки. Обсяги синдикуваних кредитів у ці роки коливаються у межах 500–800 млн. дол. США щорічно. Частка українського ринку синдикуваного кредитування становила лише 0,01% від загальносвітового ринку. У 2015 р. відбулося певне збільшення обсягів наданих кредитів, але обсяг у 790 млн. дол. США був максимальний за останні роки. Основні кредити, як і протягом попереднього періоду, спрямовувалися у реальний сектор економіки і основними отримувачами були підприємства агропромислового сектору: ТОВ «СП «Нібулон», ТОВ «Кернел Групп», ПАТ «Миронівський хлібопродукт».

Якщо у цілому підсумувати галузевий розподіл синдикуваних кредитів в Україні (2010–2015 рр.), то частка окремих секторів буде такою: металургійна промисловість – 47%, харчова промисловість – 26%, енергетика – 11%, агропромисловий сектор – 10%, банківський сектор – 4%, інші галузі – 2%. У 2016 р. тільки одна українська компанія змогла залучити синдикуваний кредит – агропромислова група «Кернел». Кредит був спрямований на розширення виробничих потужностей для обробки зернових культур. Необхідно відзначити, що аграрний сектор країни останнім часом розвивається прискореними темпами і більшість інвесторів та кредиторів бачать у ньому найбільші перспективи в економіці країни.

У 2017 р. на тлі поліпшення прогнозів макроекономічних показників України кількість українських позичальників синдикуваних кредитів дещо збільшилася. У статті підписання знаходяться декілька угод із компаніями Ferrexpo (гірничо-видобувна промисловість) та «Зернопродукт МХП», що входить до агропромислового холдингу «Миронівський хлібопродукт». Кредиторами виступають банки ING Bank, Credite Agricole та ін. Водночас відбувається активне кредитування українських підприємств у секторі енергетики та агропромислового секторі з боку міжнародних фінансових організацій. У цілому необхідно відзначити, що для сучасних процесів синдикуваного кредитування в Україні, як і раніше, характерні низька диверсифікація і концентрація в експортних галузях країни.

**Висновки.** Підсумовуючи, можна сказати, що процес синдикуваного кредитування в Україні як інструмент залучення додаткового капіталу для фінансування підприємств ще не є розповсюдженим і до кінця сформованим явищем. Порівняно зі США та Європою, де процеси синдикуваного кредитування сформувалися вже десятки років тому, в Україні цей механізм фінансування поки що не отримав достатнього розвитку. Обсяги залучених коштів значно коливаються за досліджуваний період із різкими зростаннями та спадами залежно від зміни головних макроекономічних показників країни. Останніми роками українські підприємства отримують незначні валютні кредити від іноземних банків для виробничого та експортного фінансування, що має епізодичний характер. При цьому найбільш негативний вплив на сталий розвиток цього процесу мали світова фінансова криза 2008–2009 рр. та внутрішня політична та економічна ситуація на Сході України, що триває з 2014 р. Іншим фактором було зниження довіри до вітчизняних позичальників серед іноземних інвесторів після останньої фінансової кризи.

Ринок синдікованих кредитів в Україні представлений вузьким колом позичальників, що переважно представляють експортоорієнтовані галузі економіки. Кількість галузей, залучених у процесі синдікованого кредитування, є дуже низькою. Банківський сектор майже не отримує синдікованих кредитів протягом останніх років через накопичення великих обсягів неповернених кредитів та проблемної заборгованості. Останні п'ять років стали складним етапом розвитку синдікованого кредитування в Україні. Характерно, що обсяги залучених кредитів у цей

період не наблизилися до максимуму 2007 р., зменшуючись з 1,7 млрд. дол. США в 2010 р. до 790 млн. дол. США в 2015 р. Проте відмінною рисою цього етапу була практично відсутність частки комерційних банків у структурі позичальників. Ринок практично повністю перепрофілювався на фінансування реального сектору економіки. Запозичення проводилися переважно підприємствами чорної металургії та харчової промисловості. Таким чином, для України синдіковане кредитування є інноваційним продуктом для банків і корпоративних позичальників і потребує подальшого розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Syndicated loans: a hybrid of relationship lending and publicly traded debt / Y. Altunbas, B. Gadanecz, A. Kara. New York: Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institution Series, 2006. 256 p.
2. Taylor A., Sansone A. The Handbook of Loan Syndications and Trading. New York: McGraw-Hill, 2006. 984 p.
3. Financial Cbonds Information. URL: [www.loans.cbonds.com](http://www.loans.cbonds.com).
4. Global syndicated loans review / Thomson Reuters, 2015. URL: [http://share.thomsonreuters.com/general/PR/Loan-4Q15-\(E\).pdf](http://share.thomsonreuters.com/general/PR/Loan-4Q15-(E).pdf).
5. World Economic Journal. URL: [http://world-economic.com/ru/articles\\_wej-350.html](http://world-economic.com/ru/articles_wej-350.html).
6. Валовий внутрішній продукт України. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
7. Інвестиційний клімат в Україні. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>.
8. Індекс інвестиційного клімату / Європейська бізнес-асоціація. URL: [http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/Index\\_28\\_Ukr\\_2015.pdf](http://www.eba.com.ua/static/indices/iai/Index_28_Ukr_2015.pdf).
9. Інформаційне агентство Cbonds. URL: <http://ua.cbonds.info/>.
10. Какие отрасли Украины привлекательны для иностранных инвесторов. URL: <http://www.profi-forex.org/novosti-mira/novosti-sng/ukraine/entry1008285394.html>.
11. Офіційна статистика України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Рейтинги организаторов синдицированных кредитов / Cbonds. URL: <http://loans.cbonds.info/rankings/>.

### РЫНОК МЕЖДУНАРОДНЫХ СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ В УКРАИНЕ: АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ

**Аннотация.** В статье проанализированы основные параметры развития рынка международного синдицированного кредитования в Украине за последние двадцать лет. Проведено исследование рынка по динамике его развития, по объемам привлеченных украинским рынком кредитных средств, по структуре основных заемщиков кредитных средств и структуре банков – организаторов синдицированных кредитов. Проведено сравнение развития украинского рынка синдицированного кредитования с развитием аналогичных рынков в странах СНГ. По основным критериям выделены основные пять этапов в развитии рынка синдицированного кредитования в Украине. Раскрыта зависимость между процессами синдицированного кредитования и темпами экономического роста в Украине.

**Ключевые слова:** банковский кредит, синдицированный заем, синдицированные кредиты в Украине, банки-организаторы.

### THE MARKET OF INTERNATIONAL SYNDICATED LOANS IN UKRAINE: ANALYSIS OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF DEVELOPMENT

**Summary.** The article analyzes the main parameters for the of the international syndicated loan market development in Ukraine over the past twenty years. The paper studies the dynamics of the market development, the volumes attracted by the Ukrainian market of credit funds, the structure of the main borrowers of credit funds and the structure of banks-organizers of syndicated loans. It also compares the development of the Ukrainian syndicated loan market with the development of similar markets in the CIS countries. According to the main criteria, the main five stages in the development of the syndicated loan market in Ukraine are identified. The article reveals the relationship between the processes of syndicated lending and the rate of economic growth in Ukraine.

**Key words:** bank loan, syndicated loan, syndicated loans in Ukraine, banks-organizers.

**Кузьмук І. Я.**

*кандидат економічних наук,  
асистент кафедри економічної теорії, менеджменту та адміністрування  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

**Губатюк І. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії, менеджменту та адміністрування  
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

**Kuzmuk I. Ya.**

*Ph. D., Assistant of Department of Economic Theory,  
Management and Business Administration  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

**Gubatyuk I. V.**

*Ph. D., Associate Professor of Department of Economic Theory,  
Management and Business Administration  
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ РЕГУЛЯТОРНОГО МЕХАНІЗМУ PEER-TO-PEER (P2P) КРЕДИТУВАННЯ

**Анотація.** У статті досліджено стан, проблеми та перспективи розвитку регуляторного механізму ринку Peer-to-Peer (P2P) кредитування, який є відносно новим для України і водночас динамічно розвивається за кордоном, стимулюючи економічне зростання. Проаналізовано успішний досвід іноземних економік, де P2P-майданчики стають дієвою опорою для кредитних відносин, та з'ясовано, що український фінансовий ринок представляє великий інтерес для P2P-платформ і водночас сам ринок дійсно потребує оновлення фінансових інструментів, які в умовах глобалізації набувають усе більш віртуального характеру.

**Ключові слова:** P2P, електронна комерція, Інтернет-розрахунки, кредитування, фінансова глобалізація.

**Вступ та постановка проблеми.** Сучасний ландшафт світу фінансових послуг принципово змінився внаслідок віртуалізації економічних процесів. Концепція цифрової економіки, яка досить динамічно проникає у всі сфери господарювання, часто визначає ідею необхідності економіки без посередників, тобто зведення напрямку зацікавлених сторін. Уже сьогодні люди напряму орендують житло один в одного (Airbnb), замовляють таксі (Uber) і т. д. Розвиваючись стрімкими темпами, ця сфера ставить перед суспільством завдання не просто її дослідження, а й необхідність розуміння того, якою вона буде в майбутньому.

Одним із найбільш перспективних інструментів, що дає змогу отримувати кредити та шукати інвестиції в обхід традиційних банків та інвесткорпорацій, експерти називають P2P. В умовах сьогодення, коли малий і середній бізнес потребує суттєвої фінансової інвестиційної підтримки в Україні, саме P2P-платформи можуть стати тим дієвим кредитним інструментом, який дасть можливість сформувати альтернативу сучасним банкам. За кордоном P2P- і P2B-екосистема вже сформовані, стандартизовані й активно використовуються для стимулювання економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток теорії та аналізу нових фінансових інструментів здійснили зарубіжні науковці та практики. Зокрема, окремими проблемами P2P-кредитування займаються Трейсі Аловей, Девід Кінг, Джай Кю Лі, Елейн Мур, Джон Оутленд, Тінг Пен Лян, Деборра К. Турбан, Ефраїм Турбан, Самуель Фрайберг, Марк Хендріксон, Сьюзен Шахен та ін.

Варто зазначити, що у вітчизняній науковій літературі віртуалізації фінансових інструментів приділяється значно менша увага, а серед учених, що досліджували цю проблематику, слід відзначити У. Балака, О. Єсіна, Ю. Онищенко, О. Орлика та ін.

Незважаючи на значну кількість емпіричних напрацювань, спрямованих на пояснення процесу віртуалізації капіталу в XXI ст. і його впливу на зміну сучасного інструментарію фінансового ринку, слід зауважити, що в Україні ця проблематика ще відносно слабо досліджена. Важливим є також розуміння того, що певні процеси, які для нашої держави є відносно новими, вже мають суттєвий теоретичний та практичний досвід за кордоном.

Метою цієї роботи є аналіз успішного зарубіжного регулювання Peer-to-Peer (P2P) кредитування для врахування можливих потенційних позитивних та негативних ефектів просування і майбутнього поширення P2P-платформ на фінансовому ринку України.

**Результати дослідження.** Онлайн-сервіси із взаємного кредитування фізичних осіб, а також платформи зі збору фінансування для підприємств набули широкого розвитку у світі. Сьогодні світовий обсяг такого кредитування оцінюється в 64 млрд. дол., а в 2020 р., за оцінками аналітиків Morgan Stanley, може досягти 300 млрд. дол. Проте такі інвестиції є більш ризиковими порівняно з банківськими вкладами з огляду на те, що немає державної гарантії повернення коштів, а також через більш ризиковий підхід до вибору позичальників (які не в змозі залучити кошти за меншу плату в банків). Водночас P2P-кредитування не підпадає під дію Закону України «Про банки і банківську діяльність» та не регулюється ні Національним банком, ні іншими регуляторами фінансового ринку [1].

Слід відзначити, що P2P-діяльність пов'язана з певними ризиками, а саме:

– більш суворі вимоги до опису проекту у коштоотримувача і практично відсутність як таких – до відповідальності посередників;

- відсутність гарантування таких вкладів із боку Фонду гарантування вкладів фізичних осіб;
- низький рівень обізнаності суб'єктів щодо переваг та загроз P2P та ін.

Важливим, урахувавши вищезазначене, стає вивчення успішного закордонного досвіду моделей регулювання P2P-діяльності, до основних з яких варто віднести такі: 1) ізраїльська, італійська – заборона діяльності платформ регулятором; 2) англійська – встановлення чітких рамок для майданчиків, окремим нормативними актами; 3) індійська, бразильська – формування повністю вільного ринку, де відсутнє виділення P2P у законодавстві за наявності деяких окремих актів, спрямованих на захист прав інвесторів; 4) дворівнева американська – P2P регулюється як окремим штатом, так і комісією із цінних паперів і бірж США; 5) мексиканська, південноафриканська – P2P-діяльність регулюється на основі банківського законодавства, а платформи мають банківську ліцензію [2].

Перша компанія, що запропонувала P2P-кредити у світі, була Zopa. З моменту свого заснування у лютому 2005 р. вона випустила понад £1,5 млрд. в вигляді кредитів [3]. До червня 2012 р. топ-трійкою P2P-компаній Великобританії були RateSetter, Zopa і FundingCircle, якими було надано більше £250 млн. кредитів [4] (тільки в 2014 р. вони випустили понад £700 млн. [5]).

У 2012 р. уряд Великобританії інвестував £20 млн. у британські компанії через P2P, а друга хвиля інвестицій у розмірі £40 млн була анонсована в 2014 р. [6]. Намір полягав у тому, щоб обійти «високі вуличні банки», які не бажають кредитувати більш дрібні компанії. Тим не менше ця акція була піддана критиці за створення недобросовісної конкуренції у Великобританії шляхом зосередження фінансової підтримки найбільших платформ [7; 8].

З квітня 2014 р. кредитування через P2P почало регулюватися Органом фінансової поведінки [9], а інвестиції через P2P не мають права на захист через Компенсаційну схему фінансових послуг (FSCS), яка забезпечує безпеку до £75 тис. для кожного вкладника банку [10], але нормативи змушують компанії здійснювати заходи щодо забезпечення обслуговування кредитів, навіть якщо платформа – банкрут [11].

Грубо кажучи, правила FCA вимагають від фірм, що працюють на P2P-платформах, діяти професійно і чесно в інтересах своїх клієнтів, а також забезпечити, щоб зміст їхніх веб-сайтів був справедливим, прозорим і не вводив в оману [12].

Сучасне P2P-кредитування у США почалося у лютому 2006 р. із запуском Prosper, а потім – Lending Club та інших кредитних платформ, які розташовані в Сан-Франциско, штат Каліфорнія. Раніше для P2P-платформ було мало обмежень щодо прав позичальника, що призвело до несприятливих проблем відбору та високого рівня дефолту у позичальників. У 2008 р. Комісія із цінних паперів і бірж США (SEC) вимагала, щоб P2P-компанії реєстрували свої пропозиції як цінні папери відповідності до Закону про цінні папери від 1933 р. [13].

Це вирішило проблему ліквідності, і на відміну від традиційних ринків сек'юритизація призвела до того, що запити за P2P-кредитами є прозорішими для кредиторів і вторинних покупців, які можуть отримати доступ до докладної інформації щодо кожного окремого кредиту до прийняття рішення [14; 15]. P2P-компанії також зобов'язані викладати докладно свої пропозиції в регулярно оновлюваному проспекті. SEC робить метою подальшого його оприлюднення через EDGAR-систему (Електронний збір даних, аналіз і пошук документів).

Цінні папери, що пропонуються P2P-кредиторами США, реєструються і регулюються Комісією із цінних паперів. У нещодавній доповіді Управління з підзвітності уряду США вивчили потенціал для додаткового нормативного нагляду з боку Бюро споживчого фінансового захисту або Федеральною корпорацією страхування депозитів, хоча жодна з організацій не запропонувала безпосередній нагляд за P2P-кредитуванням у цей час [16]. У 2016 р. у штат Нью-Йорк було відправлено «попереджувальні листи», що вимагали від 28-ми P2P-мереж кредиторів, щоб вони «негайно» виконали вимоги до розкриття своїх практик кредитування і продуктів, доступних у державі, в іншому разі вони можуть не отримати ліцензії на роботу [17].

На відміну від вкладення грошей у банки P2P-кредитори можуть вибирати самостійно, чи варто кредитувати безпечніших позичальників із більш низькими процентними ставками або більш ризикованих позичальників із більш високою прибутковістю. P2P-кредитування у США трактується за законом як інвестиції та в разі невиконання позичальником погашення не гарантовано федеральним урядом ( Федеральна корпорація страхування депозитів США ) як банківських депозитів.

Після надання можливості швидкого зростання Інтернет-фінансів і P2P протягом декількох років уряд Китаю створив перше для себе велике «Керівництво в політиці Інтернет-фінансів», яке було прийнято в липні 2015 р. (PBOC 2015a). Основна нормативна зміна у цій політиці для платформ P2P-кредитування – вимога, щоб вони встановлювали депозитарну систему сторонніх посередників для фінансів клієнтів через «кваліфіковані банківські установи». Це означає, що кошти клієнтів (позичальників і кредиторів) повинні міститися у комерційному банку, або в будь-якій іншій небанківській фінансовій організації. Піклувальний рахунок діє як механізм переказу коштів між кредиторами і позичальниками для всіх угод між обома сторонами. Депозитарні рахунки пропонують велику ступінь захисту для кредиторів і позичальників, і це нова вимога для P2P-платформ буде консолідувати сектор серед тих постачальників, які можуть забезпечити опікунські рахунки в банках. Після публікації даного «керівництва» в липні 2015 р. уряд також увів нові правила небанківських платежів, установлюючи жорсткі обмеження на розмір небанківських сторонніх угод для окремих облікових записів, які не пов'язані з реальним ім'ям чи окремими первинними банківськими рахунками в кваліфікованих банківських установах (PBOC 2015b). Одна із цілей цієї політики – зробити більш важким проведення «нелегальних» коштів через небанківські платежі й канали фінансування, включаючи P2P. «Керівництво» також вносить P2P-провайдерів та їх дані в національний центр реєстру Кредиту центрального банку (CRC) [18]. Тим не менше не «кваліфіковані фінансові інститути», такі як P2P-компанії, не мали формального доступу до національної CRC або були зобов'язані надавати свої кредитні дані. «Керівництво» в політиці Інтернет-фінансів змінює це правило і прагне до інтеграції P2P-мереж та їхніх даних у національну систему кредитного реєстру покроково у цьому напрямі в останні роки (наприклад, Цзян 2015 р.). Тоді як нові нормативні вимоги P2P-провайдерів відносно легких досі, чиновники CBRC уже передбачали низку «червоних ліній» у політиці для даного сектору (Hexun 2014 р., Xicai 2014 р.). Ці «червоні лінії» включають у себе таке:

- мінімальні статутні вимоги до капіталу, що будуть уведені для Інтернет-фінансових компаній;
- об'єднання капіталу не буде дозволено;
- постачальники повинні мати досвідчених управлінців і команди з управління кредитними ризиками.

Відповідно до політики «керівництва», провайдери не повинні виступати учасниками в «поліпшенні» фінансових послуг «кредитних посередників» за рахунок об'єднання і трансформації фінансових активів (РВОС 2015а). Швидше за все, провайдери повинні обмежувати свою діяльність як «інформаційний посередник» послуг, а також дозволяється пряме кредитування «один до одного» [18].

Іспанська влада нещодавно запропонувала спеціальний закон про краудфандінг-платформи. У рамках реформи Р2Р-платформи будуть зобов'язані реєструватися у центральному органі. Інвестори повинні бути поінформовані про можливі ризики. Індивідуальні внески на проекти будуть обмежені до €3 тис. за інвестора в проекті і €6 тис. – за інвестора в разі декількох проектів на даній платформі. Новій платформі необхідно внести як мінімум €50 тис. в акціонерний капітал і щонайменше €150 тис. у страхування відповідальності, а рекламу проектів за межами платформи буде заборонено. Недотримання нових правил буде сильно санкціоноване, що підтверджує тенденцію до активізації контролю Р2Р-діяльності [19].

Литва почала Р2Р-кредитування з 1 лютого 2016 р. До основних вимог, що запроваджені новим законодавством, варто віднести:

- 40К євро акціонерного капіталу необхідного торговельного майданчика компанії;
- план на випадок непередбачених обставин у разі відмови платформи;
- обмеження 500 євро інвестицій у розрахунку на одну кредитну операцію;
- обмеження 5 тис. євро інвестицій на платформу для «недосвідчених» інвесторів;
- торговим майданчикам буде дозволено отримувати свої доходи тільки від щомісячних платежів, що сплачуються позичальниками [20].

У Німеччині немає державної підтримки Р2Р і виділеного регулювання, таким чином, Р2Р підпадає під регулювання банківської діяльності. Майданчики Р2Р працюють із банком-партнером, щоб перебувати в рамках закону [21]. Тому німецький регуляторний варіант, який

зобов'язує Р2Р-кредитування компанії купувати ліцензію на банківську діяльність, є мало поширеним на швидкозростаючих ринках Великобританії та США [22].

У Франції нова нормативно-правова база по кредитах на основі кредитних платформ, у тому числі Р2Р, діє з липня 2014 р. У рамках нової структури введений «знак якості» для Р2Р-платформ. Ця діяльність спрямована на забезпечення високого рівня захисту споживачів і прозорості в усіх напрямках. Як і у Великобританії, кредитні платформи повинні будуть розкривати інформацію про потенційні інвестиційні ризики для інвесторів.

Р2Р-платформи виграють від особливого правового статусу, але водночас і для них застосовуються додаткові правила прозорості. Кожен проект повинен мати верхню межу в 1 млн. євро, а також для нього встановлюється норма щодо розкриття інформації про майбутні витрати, і планується також уведення максимальної суми наданого кредиту в €1 тис. [19].

**Висновки.** Ми стаємо свідками того, як змінюються економічні процеси, поступово перетікаючи в бік віртуалізації, яка не просто стала модним трендом, а й суттєво спрощує архаїчні механізми господарського життя. Звичайно, ми знаходимося тільки на початку цього шляху, але вже зараз обсяг операцій, які відбуваються з використанням цифрових фінансових інструментів, поступово наближається до обсягу реального сектору. Зручність таких інструментів, як криптовалюти, дистанційний банкінг, електронні платіжні системи, краудфандінг, P2B та P2P, важко недооцінювати в умовах сьогодення. Важливим при цьому є розуміння як природи віртуального характеру самих інструментів, так і способи їх використання. Враховуючи новизну як для науковців-теоретиків, так і для практиків, найбільш актуальною проблемою при цьому стає страх їх господарського застосування, що провокує відсутність чіткої позиції на законодавчому рівні багатьох країн світу, а у випадку України й практично відсутність регулювання. Необхідними, на нашу думку, постають питання дослідження зарубіжного досвіду та імплементація адекватних для вітчизняних реалій удалих рішень у цьому напрямі.

#### Список використаних джерел:

1. Національний банк ініціює врегулювання питання Р2Р-кредитування / Національний банк України. 2016. URL: [https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=30375585](https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30375585).
2. Как FinTech-сегмент меняет банковский рынок / Всемирный обзор FinTech. URL: <https://www.pwc.ru/ru/banking/publications/fintech-changes.pdf>.
3. Zopa: Our story. URL: <http://www.zopa.com/about/our-story>.
4. Goff S. Peer-to-peer lending: Model takes off worldwide. Financial Times LTD. 2012. URL: [www.ft.com/content/bb517d8a-a5ad-11e1-a3b4-00144feabdc0#axzz1xh25M4Jh](http://www.ft.com/content/bb517d8a-a5ad-11e1-a3b4-00144feabdc0#axzz1xh25M4Jh).
5. Griffiths S. 2015 UK Volume Predictions. AltFi Ltd. 2014. URL: [http://www.altfi.com/article/0636\\_2015\\_uk\\_volume\\_predictions](http://www.altfi.com/article/0636_2015_uk_volume_predictions).
6. New £40 million investment by British Business Bank to support £450 million of lending to smaller businesses. URL: <https://www.gov.uk/government/news/new-40-million-investment-by-british-business-bank-to-support-450-million-of-lending-to-smaller-businesses>.
7. Government interference risks distorting UK P2P market, say lenders. Financial Times LTD. 2014. URL: <https://www.ft.com/content/feb9bc5e-5afa-11e4-8625-00144feab7de>.
8. Williams-Grut O. The fintech bubble we warned you about is already popping. URL: <http://uk.businessinsider.com/bovill-says-26-of-p2p-lenders-applying-for-fca-authorisation-have-pulled-the-plug-2015-10>.
9. Government boost for peer-to-peer lending. The Financial Times.LTD. 2012. URL: <https://www.ft.com/content/1d7a4a16-4061-11e2-8e04-00144feabdc0>.
10. New deposit protection limit coming on 1 January. Financial services compensation scheme. 2015. URL: <https://www.fscs.org.uk/news/2015/july/new-deposit-protection-limit-coming-on-1-january>.
11. FCA confirms new P2P rules. URL: <http://www.scottrobert.co.uk/fca-confirms-new-p2p-rules>.
12. ISA qualifying investments: consultation on including peer-to-peer loans / Урядовий сайт Великобританії. 2014. URL: <https://www.gov.uk/government/consultations/isa-qualifying-investments-consultation-on-including-peer-to-peer-loans/isa-qualifying-investments-consultation-on-including-peer-to-peer-loans>.
13. Renton Peter (May 29, 2012). Peer To peer lending crosses \$1 billion in loans issued. Techcrunch. Retrieved July 25, 2012.
14. Alloway Tracy, Moore Elaine (April 23, 2012). Mack moves to cutting edge of P2P lending. Financial Times. Retrieved. July 20, 2012.



15. Jane J. Kim (April 28, 2009). Peer-To-Peer Lender Relunched. The Wall Street Journal. Retrieved. July 25, 2012.
16. PERSON-TO-PERSON LENDING: New Regulatory Challenges Could Emerge as the Industry Grows (Report to Congressional Committees) (PDF). United States Government Accountability Office. July 2011. Retrieved August 23, 2012.
17. Ongoing Investigation Into The P2P Lending Industry / The New York law blog. 2016. URL: <http://www.thenewyorklawblog.com/2016/06/new-york-investigates-p2p-lending.html>.
18. The rise of peerto-peer lending in China: An overview and survey case study / L. Deer, J. Mi, Y. Yuxin; The Association of Chartered Certified Accountants. 2015. URL: [http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA\\_Global/Technical/manage/ea-china-p2p-lending.pdf](http://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/manage/ea-china-p2p-lending.pdf).
19. LeGouais M. Funding Circle eyes autumn flotation, report claims / Credit Strategy. 2018. URL: <https://www.creditstrategy.co.uk/news/funding-circle-eyes-autumn-flotation-report-claims-4297>.
20. Lithuania Will Regulate P2P Lending Starting February 1st, 2016. URL: <https://www.p2p-banking.com/countries/baltic-lithuania-will-regulate-p2p-lending-starting-february-1st-2016/>.
21. Wichrowski M. The State of P2P Lending in Continental Europe; LendIt Conference LLC. 2014. URL: <http://blog.lendit.com/the-state-of-p2p-lending-in-continental-europe>.
22. Hutabarat S. Regulating peer-to-peer lending businesses. The Jakarta Post. 2016. URL: <http://www.thejakartapost.com/academia/2016/06/13/regulating-peer-to-peer-lending-businesses.html>.

### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГУЛЯТОРНОГО МЕХАНИЗМА PEER-TO-PEER (P2P) КРЕДИТОВАНИЯ**

**Аннотация.** В статье исследованы состояние, проблемы и перспективы развития регуляторного механизма рынка Peer-to-Peer (P2P) кредитования, который является относительно новым для Украины и в то же время динамично развивается за рубежом, стимулируя экономический рост. Проанализирован успешный опыт иностранных экономик, где P2P-площадки становятся действенной опорой для кредитных отношений, и выяснено, что украинский финансовый рынок представляет большой интерес для P2P-платформ и в то же время сам рынок действительно нуждается в обновлении финансовых инструментов, которые в условиях глобализации приобретают все более виртуальный характер.

**Ключевые слова:** P2P, электронная коммерция, Интернет-расчеты, кредитование, финансовая глобализация.

### **FOREIGN EXPERIENCE OF THE REGULATORY MECHANISM FORMATION FOR PEER-TO-PEER (P2P) LENDING**

**Summary.** The article analyzes the state, problems and prospects for the development of the peer-to-peer (P2P) lending regulatory mechanism, which is relatively new to Ukraine and, at the same time, is dynamically developing abroad by stimulating economic growth. The successful experience of foreign economies is analyzed where P2P platforms become an effective support for credit relations and it is found that the Ukrainian financial market is of great interest for P2P-plans, and at the same time the market itself really needs updating of financial instruments, which in the conditions of globalization are becoming more and more virtual.

**Key words:** P2P, e-commerce, internet payments, lending, financial globalization.

Кукош М. С.  
провідний інженер

Інституту проблем ринку і економіко-екологічних досліджень  
Національної академії наук України

Kukosh M. S.  
Senior Engineer

Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research,  
National Academy of Sciences

## КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

**Анотація.** У статті досліджено розмаїття наукових поглядів щодо сутності інвестиційного потенціалу. Надано авторське визначення категорії «інвестиційний потенціал регіону» з урахуванням моделі його інвестиційної поведінки і спрямованості на сталий розвиток. Окреслено часткові потенціали регіону, які найбільш досліджені та впливово взаємодіють з інвестиційним потенціалом. Визначено його основні елементи: джерела формування інвестиційного потенціалу; фактори впливу; суб'єкти економіки, що мають ресурси, та об'єкти розміщення інвестиційного потенціалу. Обґрунтовано концептуальний підхід до формування інвестиційного потенціалу регіону для обґрунтування доцільності реалізації інвестиційного рішення.

**Ключові слова:** інвестиційний потенціал регіону, інвестиційний процес, інвестиційні ресурси, інвестиційна привабливість, структурно-видовий підхід.

**Вступ та постановка проблеми.** Просторова поляризація розвитку регіональних виробництв, що розкрита в класичних і сучасних теоретичних школах регіональної економіки, визначає високу поляризацію соціально-економічної розвиненості територій. Компенсаторні впливи можливі як за допомогою інструментарію державної влади, так і на основі використання приватного капіталу. Одним із рішень проблеми зниження просторової поляризації є розвиток інвестиційних потенціалів регіонів.

В основі цієї ідеї – факт того, що розвиток інвестиційних потенціалів розкривається через благополуччя підприємницької активності на території, що призводить до розширення кордонів використання ресурсного, соціального, виробничого потенціалів регіону. З'являються можливості до розширення кордонів економічного співробітництва між регіонами і на рівні держави. Таким чином, вирішення завдань забезпечення згладжування неоднорідності інвестиційних потенціалів регіону має як регіональне, так і міжрегіональне значення.

Залучення інвестицій в економіку регіонів є ключовим завданням у сучасній економічній ситуації. Внутрішні та зовнішні інвестиції завжди сприяють прискоренню регіонального розвитку. Обсяги інвестиційної діяльності та її якісний рівень забезпечують сталість економічного зростання регіонів. Інвестиційна діяльність у регіоні передбачає оцінку можливостей території у формуванні інвестиційних ресурсів за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел. Джерелом потенційних інвестицій у регіоні є економічний потенціал, а його чинником розвитку – інвестиційний потенціал. Наявність високого інвестиційного потенціалу та його ефективне використання є основою успішного розвитку економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування інвестиційного потенціалу регіону досліджували такі вчені: І.О. Бланк, В.В. Биковський, М.П. Бутко, В.Л. Галушак, З.В. Герасимчук, В.В. Гомольська, І.В. Гришина, А.М. Дирдонова, А.Ю. Жулавський, П.С. Каплун, Н.І. Клімова, В.Ю. Кагасонов, С.В. Леонов, Н.П. Мешко, П.І. Мірошніченко, І.І. Ройзман, С.К. Рясков, В.Л. Смесова, В.Р. Ткачук, Ф.С. Тумусов, Г.В. Хомкалов, Б.О. Чуб, О.Г. Шахназаров, О.В. Шкарупа, Т.О. Щербакова та ін. Проте, незважаючи на

значну кількість досліджень у цій сфері, не існує єдиного підходу до розуміння структурно-логічної сутності категорії інвестиційного потенціалу регіону, теоретичних основ його формування й ефективного використання.

**Метою** даної роботи є узагальнення найбільш поширених наукових підходів до розуміння інвестиційного потенціалу регіону, виявлення його сутнісних характеристик та обґрунтування концепції формування.

**Результати дослідження.** Дослідження інвестиційного потенціалу з'являються у період найбільшого спаду в економічному розвитку і зростання дефіциту інвестиційних коштів у країнах Заходу. Інвестиційний потенціал ототожнюється з процесом накопичення ресурсів для інвестування. Поняття «інвестиційний потенціал» у працях даного періоду трактувалося як «упорядкована маса фінансових, технічних та кадрових ресурсів, що спрямовані в економіку і забезпечують розширення її можливостей вирішувати проблеми соціального розвитку» [1].

На початку 80-х років ХХ ст. простежується наступний етап у дослідженнях інвестиційного потенціалу. Науковці приходять до висновку, що визначальним є «не кількість накопичених інвестиційних ресурсів, а якість та спрямованість використання цих засобів, на які чинять вплив численні фактори функціонування і розвитку національної економіки» [2, с. 27]. Таким чином, під категорією «інвестиційний потенціал» почали розуміти здатність економічної системи та її окремих суб'єктів освоїти ці ресурси, тобто відбулося розширення поняття інвестиційного потенціалу від його формування до безпосередньої реалізації [2, с. 27].

У сучасній економічній теорії інвестиційний потенціал території є важливим складником її економічного потенціалу. Існують різні точки зору щодо визначення поняття «інвестиційного потенціалу регіону», факторів його формування та методів оцінки. Систематизуємо вже наявні визначення поняття «інвестиційний потенціал» та окреслимо авторське бачення наукових підходів до розуміння сутності поняття (табл. 1). У результаті узагальнення найбільш поширених наукових підходів до розуміння сутності поняття «інвестиційний потенціал регіону» встановлено, що ця категорія досліджується на основі трьох підходів:

1) інвестиційний потенціал регіону розуміється як сукупність об'єктивних передумов (економічних, соціальних, природно-географічних тощо), необхідних для здійснення інвестиційної діяльності в регіоні;

2) інвестиційний потенціал регіону досліджується як сукупність інвестиційних ресурсів і факторів виробництва, необхідних для здійснення інвестиційної діяльності в регіоні;

3) інвестиційний потенціал регіону розглядається як сукупна можливість формувати внутрішні й залучати зовнішні інвестиційні ресурси з урахуванням природних, економічних і соціальних умов даного регіону [3, с. 68].

Економічний потенціал регіону як сукупність об'єктивних передумов (економічних, соціальних, природ-

но-географічних тощо), необхідних для здійснення інвестиційної діяльності в регіоні, розглядається у наукових роботах Я.І. Єлейко, О.І. Єлейко, К.С. Раєвського, А.О. Єпіфанова. Інвестиційний потенціал регіону, на думку А.О. Єпіфанова [4], складається з окремих потенціалів, а саме: ресурсно-сировинного; виробничого; споживацького; інфраструктурного; інтелектуального; інноваційного; комерційного.

У наукових працях С.В. Зенченко, Л.В. Ключника, Ф.П. Ткачика, П.І. Мірошніченко, С.А. Сафіулліна інвестиційний потенціал регіону розглядається як сукупність інвестиційних ресурсів і факторів виробництва (фінансових, природних, трудових, основного капіталу тощо), необхідних для здійснення інвестиційної діяльності в регіоні.

Таблиця 1

## Визначення категорії «інвестиційний потенціал регіону»

Підхід	Автор	Зміст визначення
як сукупність об'єктивних передумов для здійснення інвестиційної діяльності в регіоні	А.О. Єпіфанов [4]	Сума об'єктивних передумов щодо інвестицій, які залежать як від наявності і різноманітності сфер та об'єктів інвестування, так і від їх основних економічних характеристик.
	Я.І. Єлейко, О.І. Єлейко, К.С. Раєвський [5]	Сукупність об'єктивних економічних, соціальних і природно-географічних властивостей регіону, що мають високу значимість для залучення інвестицій в основний капітал.
як сукупність інвестиційних ресурсів і факторів виробництва, необхідних для здійснення інвестиційної діяльності в регіоні	П.І. Мірошніченко [6, с. 8]	Сукупність інвестиційних ресурсів суб'єктів господарської діяльності, що формують комплексну базу відтворення господарчої і соціальної сфер діяльності регіону на інноваційній основі для забезпечення стійкого економічного зростання.
	Л.В. Ключник [7]	Сукупна можливість власних і залучених у регіон фінансових ресурсів забезпечувати інвестиційну діяльність для отримання прибутку в цілях і масштабах, визначених економічною політикою регіону.
	Ф.П. Ткачик [8]	Сукупність наявних і таких, які можуть бути мобілізовані, основних джерел, засобів, елементів потенціалу цілісної економічної системи, що використовуються і можуть бути використані для забезпечення ефективної інвестиційної діяльності й соціально-економічного прогресу на регіональному рівні.
	С.А. Сафіуллін [9]	Комплекс інвестиційних можливостей економіки, який формується шляхом інтеграції та синергії інфраструктурного, ресурсного та макроекономічного потенціалів регіону й обмежений у використанні рівнем інвестиційних ризиків та інвестиційних бар'єрів.
	А. Бистряков [3]	Впорядкована певним чином сукупність інвестиційних ресурсів, яка дає змогу досягти ефекту синергізму під час їх використання.
сукупна можливість формувати внутрішні й залучати зовнішні інвестиційні ресурси з урахуванням природних, економічних і соціальних умов даного регіону	С.В. Іванов [10]	Сукупність матеріальних, нематеріальних, фінансових і інших інвестиційних ресурсів, що використовуються для відтворення й розвитку суб'єктів економічної діяльності на території регіону, а також ринкових, соціально-економічних, організаційно-правових та інших властивих регіонові факторів, що залучають або відштовхують інвесторів і забезпечують умови для ефективного залучення інвестиційних ресурсів.
	К.П. Покатаєва [11]	Комплексна характеристика сукупної здатності економіки регіону щодо здійснення інвестиційної діяльності в усіх сферах, що охоплює не тільки наявний інвестиційний капітал, а й сукупність об'єктивних передумов для інвестування.
	З.В. Герасимчук [12]	Максимальні можливості регіону щодо раціонального залучення та використання інвестиційних ресурсів з урахуванням природно-геополітичних і соціально-економічних передумов для здійснення інвестиційної діяльності з метою досягнення сталого розвитку регіону.
	С.К. Рясков [3]	Узагальнена характеристика сукупної здатності підприємств регіону, його населення до інвестиційної діяльності у сформованому в певних умовах середовищі, кількість, якість і ступінь якої визначається не тільки забезпеченістю регіону бюджетом та обсягом капіталу підприємств і населення, збалансованістю інвестиційних товарів і ресурсів, а й рівнем розвитку інфраструктури регіону у своїй сукупності, що детермінують готовність суб'єктів інвестиційного процесу до активного відтворення елементів цілісного відтворювального циклу на мікро-, мезо- та макрорівнях.
	Я.В. Кобушко [13]	Здатність економічної системи регіону забезпечувати формування внутрішніх і залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів за умов їх ефективного використання й дотримання екологічних вимог.

За ресурсним підходом інвестиційний потенціал становлять природні ресурси, населення, виробничі фонди, системи управління, інформація, капітал. У рамках цього підходу вважається, що ресурси інвестиційного потенціалу «утворюють засоби виробництва, призначені для виробництва товарів і послуг» [14]. Інвестиційний потенціал у деяких працях розглядається як сукупність інвестиційних ресурсів, які становлять ту частку нагромадження капіталу, яка представлена на ринку капіталу у вигляді потенційного інвестиційного попиту, що має здатність та спроможність перетворитися на реальний попит на інвестиції, який би забезпечив задоволення фінансових, матеріальних та інтелектуальних потреб відтворення капіталу.

Таким чином, ресурсний підхід до визначення категорії інвестиційного потенціалу передбачає його розгляд як упорядкованої сукупності ресурсів, що призначені для довгострокового вкладення з метою досягнення цілей відтворення господарської діяльності в регіоні. З позицій цього підходу інвестиційний потенціал можна уявити як інвестиційний попит, він не враховує здатність економіки регіону прийняти та ефективно використати інвестиційні кошти. Отже, вимоги ринкової рівноваги до відповідності попиту та пропозиції не виконуються. Такий підхід значно звужує трактування інвестиційного потенціалу, оскільки потенціал сам по собі включає засоби, ресурси, джерела.

Інвестиційний потенціал регіону як сукупна можливість формувати внутрішні та залучати зовнішні інвестиційні ресурси з урахуванням природних, економічних і соціальних умов певного регіону розглядається у наукових працях С.В. Іванова, К.П. Покатаєвої, З.В. Герасимчук, С.К. Ряскова, Я.В. Кобушко. На нашу думку, саме цей науковий підхід найбільш повно відображає сутність категорії «інвестиційний потенціал регіону». Згідно з ним, під інвестиційним потенціалом регіону розуміють здатність економічної системи регіону забезпечити формування внутрішніх і залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів та умов їх ефективного використання за дотримання вимог сталого розвитку.

Узагальнення наукових поглядів учених-економістів [4; 10–14] щодо сутності поняття «інвестиційний потенціал регіону» дають змогу як змістовне його наповнення розглядати системну єдність забезпечення процесів формування та ефективного використання власних і залучених інвестиційних ресурсів, що зумовлена природними, економічними і соціальними умовами певного регіону та моделлю його інвестиційної поведінки і спрямована на його сталий розвиток.

Автор розглядає як складники інвестиційного потенціалу:

- 1) природно-ресурсний – це сукупність накопичених запасів природно-сировинних і матеріальних ресурсів і умов території, яка має можливість забезпечити інвестиційний відтворювальний процес, відпочинок і рекреацію у регіоні;
- 2) виробничий – це сукупний результат господарської діяльності населення в регіоні та визначається загальним обсягом виробництва продукції промисловості, сільсько- і лісового господарства, будівництва та наданих послуг;
- 3) інноваційний – це рівень розвитку наукових знань і ступінь упровадження у виробничо-господарські та соціально-економічні процеси досягнень науково-технічного прогресу;
- 4) соціально-трудова – це сукупність кількісно-якісних характеристик населення, здатного до праці та соціальних умов, що дають змогу формувати, розвивати та ефективно реалізувати трудові можливості населення на основі зайнятості в економіці регіону;
- 5) інфраструктурний – це економіко-географічне положення регіону, його інженерно-інфраструктурне облаштування;

6) фінансовий – це можливий обсяг грошового капіталу, який може бути використаний регіоном для забезпечення інвестиційного процесу. Враховує податкову базу, прибутковий підприємств та якість регіонального бюджету.

Інвестиційний потенціал регіону є динамічною категорією: його формування, стан і ступінь використання значною мірою визначаються як ендегенними чинниками впливу, зумовленими розвитком і рівнем ефективності використання інших часткових потенціалів регіону – фінансового, виробничого, природно-ресурсного, інфраструктурного, споживчого, інноваційного, трудового, управлінського тощо, що, власне, й зумовлює доцільність розгляду інвестиційного потенціалу у тісному взаємозв'язку з ними, оскільки ігнорування останнього (тобто розгляд тільки з позицій ресурсного підходу) означатиме розуміння інвестиційного потенціалу лише як сукупності фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності, так і екзогенними чинниками, зумовленими станом і характеристиками макросередовища, в якому функціонує регіон (рис. 1).

Інвестиційний потенціал регіону характеризує його здатність генерувати ресурси, а також ефективно і раціонально використовувати їх на цілі, передбачені інвестиційною стратегією розвитку. Таким чином, сукупність взаємопов'язаних властивостей, які характеризують сутність інвестиційного потенціалу території, полягає у здатності виробляти і мобілізувати внутрішні ресурси і резерви території; здатності акумулювати і залучати фінансово-кредитні та інвестиційні ресурси ззовні; здатності трансформувати ресурси і заощадження в інвестиції.

Інвестиційний потенціал регіону – це складне комплексне поняття, для характеристики якого необхідно розглянути складові його елементи. Такими елементами є:

1. Джерела формування інвестиційного потенціалу:
  - внутрішні джерела – ресурси, які створюються самим регіоном і резерви, що мобілізуються;
  - зовнішні джерела – ресурси, які залучені поза межами регіону (міжрегіональні, державні, міжнародні);
  - змішані джерела, які об'єднують перші дві групи.
2. Фактори, що впливають на інвестиційний потенціал. До них віднесено: природно-ресурсні, виробничі, фінансові, податкові, бюджетні, кредитні, інвестиційні, інноваційні, інфраструктурні, кадрові, споживчі. Вони взаємопов'язані між собою, доповнюють і взаємодіють один з одним, у різному ступені впливаючи на формування інвестиційного потенціалу.
3. Суб'єкти економіки, які мають певні фінансові ресурси (державна, господарюючі суб'єкти, зовнішні інвестори і кредитори), які за певних умов і за допомогою відповідного механізму можуть трансформуватися в інвестиційні ресурси для вкладення у проекти й об'єкти виходячи з реалізованої інвестиційної стратегії. Такими власниками фінансових ресурсів виступають: бюджетна система, підприємства і організації, регіональна фінансово-кредитна та інвестиційна системи, домогосподарства і громадяни, учасники професійного ринку цінних паперів, зовнішні інвестори.
4. Об'єкти, для інвестування в які формується інвестиційний потенціал, включають: сферу реальної економіки, фінансову сферу, інноваційну сферу.

Найбільш важливою категорією, пов'язаною з інвестиційним потенціалом, є інвестиційна привабливість території. Інвестиційна привабливість регіону являє собою сукупність різноманітних об'єктивних ознак, засобів, можливостей та обмежень, які зумовлюють інтенсивність залучення інвестицій в основний капітал регіону, і формується двома комплексними факторами: інвестиційним потенціалом регіону та інвестиційними ризиками.

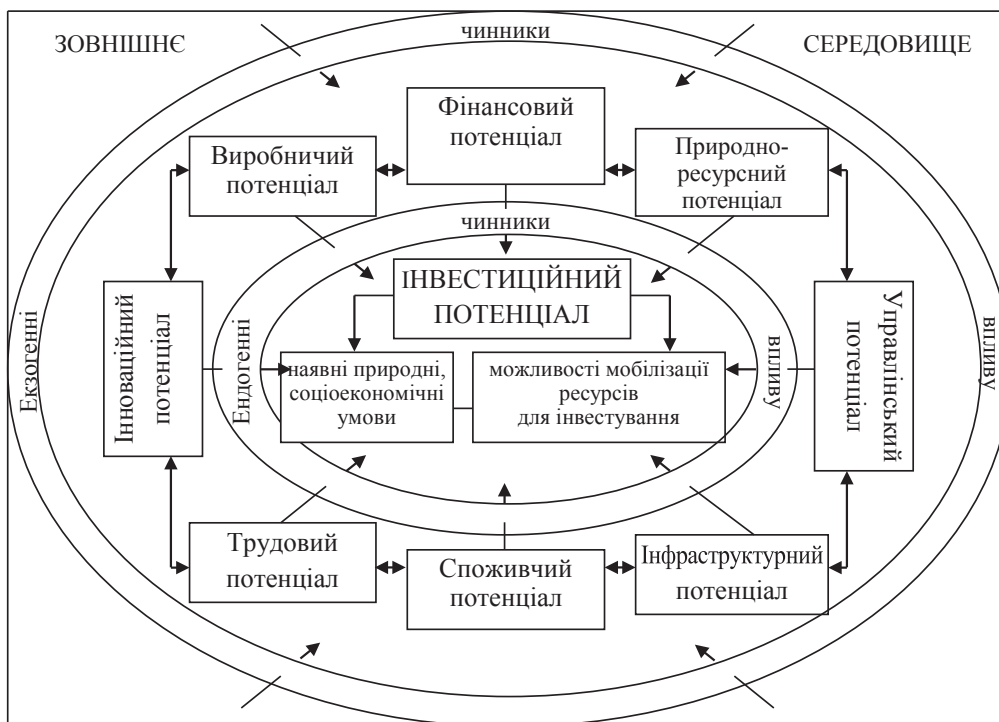


Рис. 1. Схема інвестиційного потенціалу регіону

Категорії інвестиційного потенціалу та інвестиційної привабливості є принципово різними. Інвестиційний потенціал є інтегральним показником можливості та готовності ініціатора інвестицій (суб'єкта дослідження) до здійснення інвестицій. Інвестиційна привабливість – це інтегральний показник доцільності інвестування економічних агентів у об'єкт інвестування (об'єкт дослідження).

Хоча наведене визначення цілісно й у концентрованому вигляді передає сутність пропонованого нами підходу

до розуміння поняття «інвестиційний потенціал регіону», доповнимо подане визначення графічною інтерпретацією (рис. 2) та пояснимо окремі аспекти.

З представленої схеми слідує, що кругообіг основних стадій забезпечення інвестиційного потенціалу регіону («формування – використання» інвестиційних ресурсів) відбувається за умов наявності у регіону інвестиційної привабливості, що є мотивом його здійснення і формує модель інвестиційної поведінки.

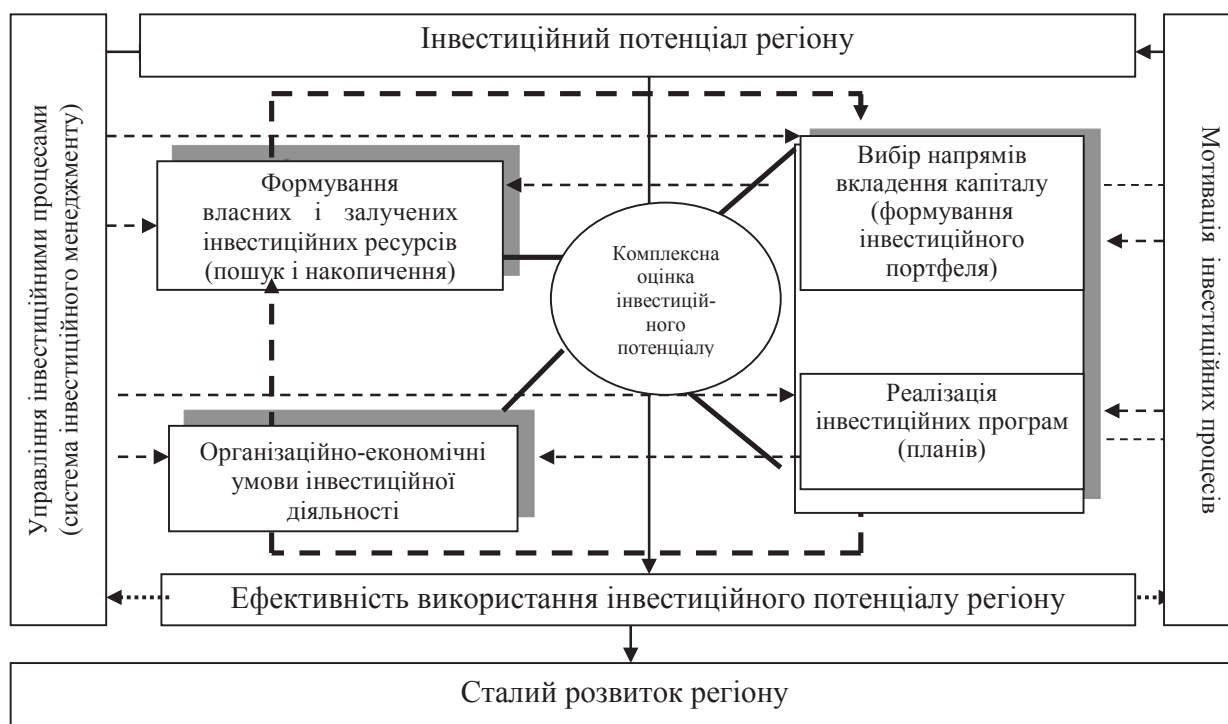


Рис. 2. Концептуальна схема формування інвестиційного потенціалу регіону

Відповідно до наукових поглядів [15], модель інвестиційної поведінки характеризує теоретичну концепцію системи мотивації суб'єктів інвестиційної діяльності, що спонукає їх до здійснення інвестиційної діяльності на всіх її етапах та у всіх її формах. Ми погоджуємося із запропонованим у зазначеній праці спектром спонукальних мотивів – економічних і неекономічних, а також чинників зовнішнього середовища регіону, які є теоретичним обґрунтуванням моделі його інвестиційної поведінки і впливають як на окремі її елементи, зокрема на мотивацію накопичення інвестиційних ресурсів, використання накопиченого капіталу в інвестиційному процесі та вибору напрямів і форм інвестування, так і на ступінь інвестиційної активності суб'єкта господарювання, але вважаємо за необхідне для обґрунтування інвестиційних рішень використовувати комплексну оцінку рівня та ефективності використання інвестиційного потенціалу регіону, яка також має чинити вплив на мотивацію здійснення інвестиційної діяльності.

**Висновки.** Беручи до уваги все вищесказане, пропонуємо розглядати формування інвестиційного потенціалу регіону як процес реалізації заходів щодо створення сукупності організаційно-економічних умов для здійснення інвестиційної діяльності, формування та використання власних і залучених інвестиційних ресурсів та оцінювання рівня інвестиційного потенціалу з метою обґрунтування доцільності реалізації інвестиційного рішення.

Пошук шляхів підвищення рівня інвестиційного потенціалу регіону передбачає дослідження критеріїв прийняття інвестиційних рішень, під якими слід розуміти певні умови інвестиційного середовища. Визначення таких умов передбачає багаторівневий підхід, що враховує привабливість зовнішнього та внутрішнього середовища. Завдяки активізації інвестиційної діяльності відбувається розвиток галузей і регіонів, що сприяє розширенню відтворювання виробничих сил, зростанню національного багатства, підвищенню ефективності економіки і рівня життя населення, забезпечуючи підвищення його якості.

#### Список використаних джерел:

1. Tietenberg T.H. Economics Incentive Policies and Sustainability. Report from a Policy Seminar in Stockholm, Sweden. 1990. P. 71–81.
2. Егоров А.И. Институционализм. Инвестиционный потенциал: формирование и реализация. Х., 2007. 188 с.
3. Гордієнко В.П. Інвестиційний потенціал регіону як економічна категорія. Науковий вісник ХДУ. 2014. Вип. 7. Ч. 4. С. 68–71.
4. Управління регіоном: навч. посіб. / А.О. Єпіфанов, М.В. Мінченко, Б.А. Дадашев; за заг. ред. А.О. Єпіфанова. Суми: УАБС НБУ, 2008. 361 с.
5. Інвестиції, ризик, прогноз / Я.І. Єлейко, О.І. Єлейко, К.Є. Раєвський. Львів: ЛІБС, 2000. 176 с.
6. Мірошниченко П.І. Активізація використання інвестиційного потенціалу регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Донецьк, 2007. 20 с.
7. Ключник Л.В. Інвестиційний потенціал регіону: теоретичні аспекти та оцінка. Збірник наукових праць ЛНТУ. Серія «Регіональна економіка». 2011. Вип. 8(31). Ч. 1. С. 150–161.
8. Ткачик Ф.П. Інвестиційний потенціал регіону: сутність, компоненти та перспективи розвитку. URL: [http://www.rusnauka.com/27\\_SSN\\_2012/Economics/13\\_117095.doc.htm](http://www.rusnauka.com/27_SSN_2012/Economics/13_117095.doc.htm).
9. Сафиуллин С.А. Адаптирование методики позиционирования к инвестиционной среде региона. Реальный сектор экономики: теория и практика управления. 2005. № 3. С. 89–94.
10. Іванов С.В. Методологічні підходи до визначення сутності інвестиційного потенціалу. Економіка: проблеми теорії та практики. 2004. Вип. 195. Т. 1. С. 98–104.
11. Покатаєва К.П. Теоретичні аспекти визначення категорії «інвестиційний потенціал» та «інвестиційна привабливість». Комунальне господарство міст. 2007. Вип. 75. С. 262–268. URL: <http://www.eprints.ksame.kharkov.ua>.
12. Герасимчук З.В. Ткачук В.Р. Інвестиційний потенціал регіону: методика оцінки, механізми нарощування: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2009. 232 с.
13. Кобушко Я.В. Еколого-економічна оцінка відтворення інвестиційного потенціалу регіону: дис. ... канд. екон. наук. Суми, 2012. 237 с.
14. Зенченко С.В., Шеметкіна М.А. Инвестиционный потенциал региона. Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серія «Економіка». 2007. № 6. С. 22–25. URL: [http://science.ncstu.ru/articles/econom/2007\\_06/41.pdf/file\\_download](http://science.ncstu.ru/articles/econom/2007_06/41.pdf/file_download).
15. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. К.: Эльга-Н, 2006. 546 с.

### КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

**Аннотация.** В статье исследовано разнообразие научных взглядов на сущность инвестиционного потенциала. Предоставлено авторское определение категории «инвестиционный потенциал региона» на основе модели его инвестиционного поведения и направленности на устойчивое развитие. Определены частичные потенциалы региона, которые наиболее исследованы и взаимодействуют с инвестиционным потенциалом. Определены его основные элементы: источники формирования инвестиционного потенциала; факторы влияния; субъекты экономики, которые имеют ресурсы, и объекты размещения инвестиционного потенциала. Обоснован концептуальный подход к формированию инвестиционного потенциала региона для обоснования целесообразности реализации инвестиционного решения.

**Ключевые слова:** инвестиционный потенциал региона, инвестиционный процесс, инвестиционные ресурсы, инвестиционная привлекательность, структурно-видовой подход.

### CONCEPT OF FORMATION OF THE REGION'S INVESTMENT POTENTIAL

**Summary.** The article explores the diversity of scientific views on the essence of investment potential. The author's definition of the category "investment potential of the region" is given on the basis of the model of its investment behavior and orientation to sustainable development. Partial potentials of the region that are most explored and interact with the investment potential are identified. Its main elements are determined: sources of investment potential formation; factors of influence; subjects of the economy that have the resources and facilities for allocating investment potential. The conceptual approach to the formation of the investment potential of the region with the purpose of justifying the feasibility of implementing the investment decision is justified.

**Key words:** investment potential of the region, investment process, investment resources, investment attractiveness, structural-specific approach.

Кулікова Є. О.

аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку  
Одеського національного економічного університету

Kulikova E. A.

Postgraduate student of the department of  
financial management and stock market  
Odessa National Economic University

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЛІДАРНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

**Анотація.** У зв'язку зі збільшенням дефіциту бюджету Пенсійного фонду України проблема реформування пенсійної системи набуває все більшої актуальності. У статті розглянуто сучасний стан функціонування Пенсійного фонду України. Надано динаміку номінального ВВП, доходів і видатків Пенсійного фонду за 2005–2016 рр. Проаналізовано динаміку доходів та видатків в Україні за 2005–2017 рр. Виявлено перспективи розвитку солідарної системи пенсійного страхування в Україні.

**Ключові слова:** пенсії, Пенсійний фонд України, пенсійне страхування, доходи Пенсійного фонду України, видатки Пенсійного фонду України, дефіцит бюджету Пенсійного фонду.

**Вступ та постановка проблеми.** Система пенсійного страхування є одним із важливих елементів у сфері соціального страхування розвинутих країн, впливає на формування та зміну соціального статусу громадян, є відображенням виконання основних функцій держави.

Необхідною соціальною умовою функціонування системи пенсійного страхування є впевненість громадян у забезпеченості старості, у виконанні державою своїх обов'язків перед громадянами в тому, що після досягнення працюючими певного пенсійного віку вони мають право на заміну заробітної плати пенсією.

Створення Пенсійного фонду України дало змогу здійснити перехід від державного пенсійного забезпечення до обов'язкового пенсійного страхування. У зв'язку із цим велике значення має аналіз поточного функціонування системи пенсійного страхування у цілому та Пенсійного фонду України зокрема.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у дослідження вищезазначеної проблематики зробили Л. Баранник, Б. Зайчук, О. Коваль, О. Корніюк, О. Кириленко, М. Лазебна, В. Мельничук, Л. Омелянович, В. Рудик, Л. Фурдичко, Л. Якімова, Е. Лібанова, М. Ріппа та ін. Пенсійному забезпеченню присвятили свої праці такі зарубіжні вчені, як А. Карімуллін, С. Клейн, В. Логінова, О. Михаленко, Г. Патлер, О. Руф-Фідлер.

Водночас огляд наукових публікацій із проблем солідарної системи пенсійного забезпечення дає змогу зробити висновок про необхідність оновлення актуальності інформації про фінансовий стан солідарної системи пенсійного страхування та заходи фінансової стабілізації пенсійної сфери.

**Метою** даної роботи є аналіз доходів та видатків солідарної системи пенсійного страхування України для виявлення основних напрямів реформування.

**Результати дослідження.** Одним із пріоритетних обов'язків будь-якої держави вважається створення гідних умов життя своїм громадянам після періоду їхньої трудової діяльності. Для виконання цієї функції держава здійснює виплату грошової допомоги непрацездатній частині населення, яке називається пенсією. Пенсія покликана забезпечити рівень життя, порівняний із періодом трудової діяльності [7].

Основою пенсійної системи є пенсійне страхування, метою якого є формування джерел фінансування пенсій.

Діюча в Україні система пенсійного страхування заснована на принципах солідарності пенсійних накопичень та розподілу частини доходів працюючих громадян на користь пенсіонерів.

Основним страховиком у системі пенсійного страхування України виступає Пенсійний фонд [5]. Його діяльність полягає в акумулюванні грошових коштів та виплаті пенсій.

Грошові кошти Пенсійного фонду України не входять до державного бюджету, інших бюджетів та фондів. За досліджуваний період спостерігається зростання всіх показників. ВВП у 2016 р. порівняно з 2004 р. зріс у 6,9 рази, тоді як видатки Пенсійного фонду – у 7,9 рази, що свідчить про випереджаючі темпи зростання видатків порівняно зі зростанням ВВП.

Частка доходів та видатків пенсійного фонду України по відношенню до ВВП на протязі досліджуваного періоду стрімко зростає. Тільки в 2014 р. спостерігається падіння майже на 2%, що пояснюється військовими діями на Донбасі та анексією АР Крим. Так, у 2004 р. – 12% ВВП, у 2005 р. пенсійні видатки становили 14,5% ВВП, у 2009 р. – 18,2% ВВП. Аналіз динаміки ВВП, показників бюджету Пенсійного фонду за 2005–2016 рр. свідчить про те, що темпи зростання видатків Пенсійного фонду випереджають ріст ВВП та фонду оплати праці. Динаміку номінального ВВП, доходів і видатків Пенсійного фонду за 2005–2016 рр. наведено в табл. 1.

Доходи Пенсійного фонду України за досліджуваний період мають зростаючу тенденцію (крім 2014 р.), у 2015 р. вони досягли 264,7 млрд. грн., що на 22,9 млрд. грн. більше, ніж у 2014 р. Порівняно з 2011 р. доходи в 2015 р. зросли на 65,1 млрд. грн.

Аналіз доходів і видатків бюджету Пенсійного фонду за період 2005–2017 рр. свідчить про коливання диспропорцій між видатками та доходами фонду (рис. 1).

Зростання співвідношення між доходами та видатками спостерігається у період з 2008 по 2012 р. У 2014–2015 рр. нерозмірність між видатками та доходами не перевищувала 1%. Порівняльний аналіз співвідношення доходів і видатків Пенсійного фонду за період 2007–2014 рр. свідчить про зростання розриву між видатками Пенсійного фонду та його доходами: у 2009 р. – 11,6%, у 2011 р. – 7,5%. Тільки цей показник вирівнюється до 0,04% у 2013 р. й до

Таблиця 1

Частка доходів та видатків бюджету Пенсійного фонду України до ВВП України в 2005–2016 рр.

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, млрд. грн	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	131,7	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2383,2
Частка доходів ПФУ до ВВП	14,5	13,6	14,1	15,6	16,6	17,2	15,3	15,9	17,4	15,6	13,5	10,8
Частка видатків ПФУ до ВВП	14,5	13,6	13,9	15,8	18,2	16,3	17,5	16,6	17,4	15,5	13,5	10,8

Джерело: розроблено автором на основі [3]

0,6% у 2014 р. У зв'язку з економічною ситуацією у країні в 2014 р. дохідна та видаткова частина бюджету Пенсійного фонду України була зменшена майже на 4%.

Система пенсійного страхування України фінансово підтримується з боку держави. Як видно з рис. 1, дефіцит Пенсійного фонду стрімко зростає. Для покриття дефіциту залучаються кошти не тільки Пенсійного фонду, а й державного бюджету України. Так, упродовж 2010–2016 рр. видатки державного бюджету на фінансування пенсійних програм зросли більше, ніж у 2,2 рази, або на 78,5 млрд. грн., до 142,6 млрд. грн. (рис. 1). Питома вага цих видатків у структурі всіх видатків державного бюджету за досліджуваний період коливалася у межах від 16,3% (у 2012 р.) до 21,1% (у 2010 р.), середнє значення становило 18,6%. Порівняно з 2015 р. питома вага таких видатків у 2016 р. збільшилася на 4,4%, що в кінцевому підсумку зумовило виникнення дефіциту бюджету країни в розмірі 3% ВВП.

Бюджет Пенсійного фонду України за доходами виконаний у 2012 р. у сумі 224 млрд. грн. (15,9% до ВВП), у 2013 р. – у сумі 252 млрд. грн. (17,4% до ВВП). Зростання

доходів зафіксовано в 2013 р. Надходження страхових внесків у загальній сумі доходів у 2012 р. простежується на рівні 70%, у 2013 р. – 66%, у 2014 р. – 67%. Це можна пояснити зміною вікової структури населення в Україні. Доходи Пенсійного фонду України, які переважно складаються із власних доходів та доходів державного бюджету, на протязі досліджуваного періоду стрімко зростають. Переважну частку доходів фондів утворюють власні доходи, що становлять практично 60% від обсягу всіх надходжень.

Стрімке зростання власних доходів Пенсійного фонду України наглядно видно на рис. 2. Певний спад власних надходжень спостерігається у 2009 р. через фінансову кризу.

Структура власних доходів дещо змінювалась за останні 15 років. Якщо до 2011 р. до власних доходів належали такі надходження, як обов'язкові внески підприємств, установ та організацій, громадян, від платників, що працюють у галузі сільського господарства, від військовослужбовців та ін., то в 2011 р. був уведений у структуру власних доходів єдиний соціальний внесок, який об'єднав у собі декілька зборів на загальнообов'язкове

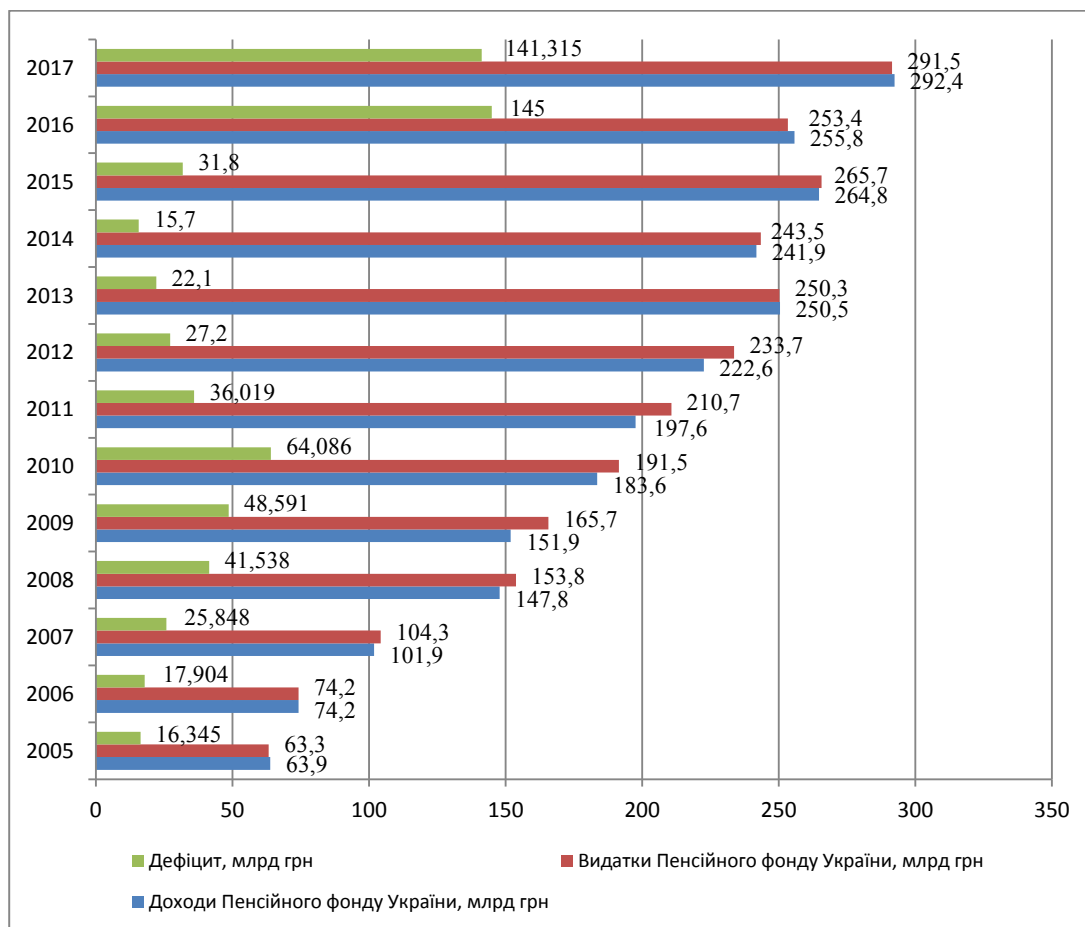


Рис. 1. Динаміка доходів та видатків бюджету Пенсійного фонду України за 2005–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [8]



державне соціальне страхування, такі як пенсійний збір, збір на випадок безробіття, збір із соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та збір від нещасного випадку на виробництві [5].

Видатки Пенсійного фонду України аналогічно зростають щорічно. На протязі досліджуваного періоду спостерігається тенденція зростання видатків майже в 1,5 рази кожного року, а в 2017 р. вони досягли 291,5 млрд. грн., що на 35,6 млрд. грн. більше, ніж у 2016 р. Упродовж 2010–2013 рр. видатки бюджету ПФУ зросли на 58,8 млрд. грн., або на 30,7%, до 250,3 млрд. грн. Проте в 2014 р. відбулося зменшення їх обсягу на 2,7%, або на 9,2 млрд. грн., що можна пояснити наслідками прийняття Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 8 липня 2011 р. № 3668-VI [1], який приніс у пенсійну систему такі ключові зміни, як обмеження максимального розміру пенсій та зниження відсотку обчислення «спеціальних» пенсій. До того ж унаслідок цих змін відбулися суттєві зміни в чисельності одержувачів пенсійних виплат: їх чисельність скоротилася на 10,4%, або на 1,4 млн. осіб, і становила 12,1 млн. осіб. Однак це сприяло лише частковій нормалізації кризової ситуації у вітчизняній пенсійній системі. Вже в наступному році у зв'язку зі збільшенням чисельності пенсіонерів на 1,7%, або на 200 тис. осіб, видатки на пенсійне забезпечення зросли на 9,1%, або на 22,1 млрд. грн., встановивши найбільше значення за досліджуваний період. Стійке зростання обсягів видатків

бюджету ПФУ за досліджуваний період носить інфляційний характер, що невідчутно відбивалося на добробуті пенсіонерів. У зв'язку зі стрімким зростанням видатків відбувається зростання дефіциту бюджету ПФУ. Структуру та динаміку видатків, виділених на покриття дефіциту Пенсійного фонду України, зображено на рис. 3.

Зростання дефіциту ПФУ зумовлене проблемою міграційних процесів. Відповідно до українського законодавства, громадяни України, які проживають на території інших держав, підлягають загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванню [5]. Однак унаслідок складності оформлення документів ці громадяни фактично не беруть участь у пенсійній системі і період їх роботи за кордоном не може враховуватися під час обчислення пенсій в Україні.

Це означає, що, з одного боку, вони позбавлені пенсійних прав, а з іншого – Пенсійний фонд України недоотримує внески на пенсійне страхування, а цим самим дефіцит ПФУ збільшується. У Законі України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [5] не передбачено механізму врахування стажу роботи за кордоном тих громадян, які працювали за кордоном, та для іноземців. Так, станом на 1.04.2018 близько 4 млн. українців працездатного віку є трудовими мігрантами, які мають право отримувати мінімальну пенсію, яка нині становить 1 373 грн. Таким чином, найближчим часом дефіцит ПФУ становитиме близько 5 млрд. грн., тому обсяг видатків Пенсійного фонду в подальшому буде зростати.

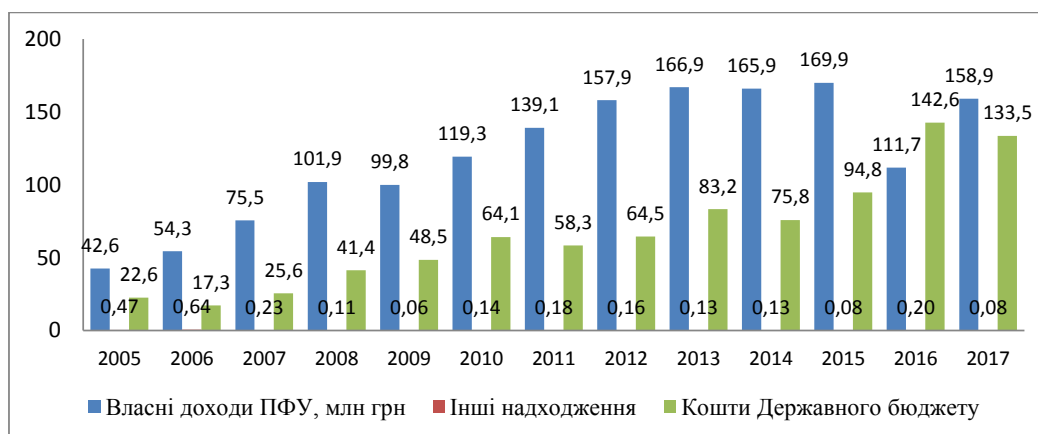


Рис. 2. Динаміка структури доходів Пенсійного фонду України за період 2005–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [2–4; 8]

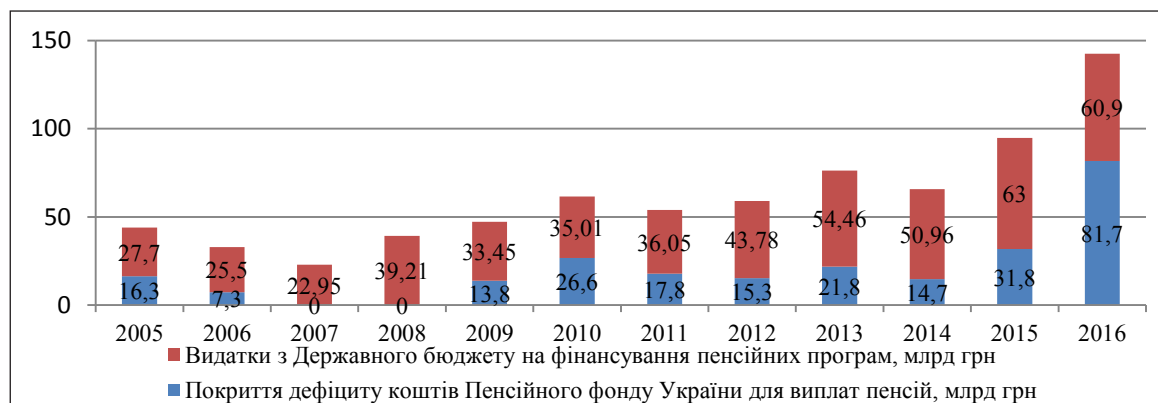


Рис. 3. Структура та обсяг видатків державного бюджету України на потреби Пенсійного фонду України за 2005–2016 рр., млрд. грн.

Джерело: розроблено автором на основі даних [2–4; 8]

Динаміка видатків на покриття дефіциту коштів ПФУ, питома вага яких у структурі всіх видатків державного бюджету коливалася у межах від 3,4% (у 2014 р.) до 11,9% (у 2016 р.), наочно свідчить про суттєве зростання обсягів бюджетної підтримки ПФУ. За досліджуваній період такі видатки зросли більше ніж утричі, або на 55,1 млрд. грн., до рекордного рівня 81,7 млрд. грн. Значне зростання дефіциту коштів ПФУ в 2016 р. урядовці пояснюють зниженням ставки ЄСВ майже вдвічі, а саме із середнього значення 40% до фіксованої ставки 22%, унаслідок чого бюджет поніс втрати в сумі 96,4 млрд. грн. За інших обставин профіцит бюджету становив би 14,7 млрд. грн. На жаль, зниження ставки ЄСВ не призвело ні до значної легалізації «тіньової» зайнятості, ні до скорочення заборгованості із платежів до Фонду. Так, у 2016 р. загальна сума заборгованості перед ПФУ становила 18 904,8 млн. грн. (на 1 625,3 млн. грн., або на 9,4%, більше порівняно з попереднім роком), з яких заборгованість зі сплати ЄСВ становила 7 562,5 млн. грн. (40%), заборгованість по фінансових санкціях та пені – 500,5 млн. грн. (2,6%). Отже, однією із головних причин незбалансованості бюджету ПФУ є незадовільний фінансовий стан підприємств реального сектору економіки, які з низки причин (надмірне податкове навантаження, нестабільна економічна ситуація в країні тощо) не в змозі позбутися накопиченої заборгованості та зростаючих сум фінансових санкцій.

Наступний крок дослідження визначається в аналізі видаткових коштів Пенсійного фонду. З рис. 4 слідує, що за 2010–2015 рр. видатки бюджету ПФУ у цілому збільшилися на 56 млрд. грн. Це пов'язано зі збільшенням числа пенсіонерів. Видатки за рахунок власних надходжень займали більшу частину видатків ПФУ до 2015 р. У 2016 р. ситуація дещо змінилася [6]. У 2012 р. видатки Фонду становили 233,7 млрд. грн., у 2013 р. – 250,3 млрд. грн., а в 2014 р. видатки дещо скоротилися та становили 243,5 млрд. грн. Найбільша частка видатків Фонду припадає на реалізацію соціальної політики (98%). Найбільшу питому вагу у видатках на реалізацію соціальної політики становлять видатки на пенсійне забезпечення (більше 80%).

За видатками бюджет Пенсійного фонду України виконаний у 2012 р. у сумі 233,7 млрд. грн. (16,6% до ВВП), у 2013 р. – у сумі 250,3 млрд. грн. (17,4%). Видатки на виплату пенсій за рахунок власних надходжень становили в 2012 р. 81%, у 2013 р. – 79%, у 2014 р. – 79%.

Головним показником, який характеризує ефективність Пенсійного фонду України, є динаміка середньомісячного розміру пенсії за певний період. Розглянемо динаміку середнього розміру пенсії за період із 2004 по 2016 р.

Темп зростання середнього розміру пенсії в окремі періоди перевищував темп приросту заробітної плати. Пік такого перевищення припав на 2013 р. – на 9,1%, або більше ніж у 2,1 рази (рис. 5).

Загальноприйнятним показником рівня пенсій є коефіцієнт заміщення, який розраховується як співвідношення середнього розміру пенсії до середньої заробітної плати. Відповідно до норм Міжнародної організації праці, він має становити не менше 55%. В Україні цей показник є значно нижчим, при цьому зберігається тенденція до щорічного його зниження.

Як показує рис. 5, із 2005 по 2016 р. відзначається зростання цього показника. Співвідношення середньомісячного розміру пенсії до заробітної плати має на увазі коефіцієнт заміщення. На протязі досліджуваного періоду він знаходиться у межах від 0,31 до 0,49. Це означає, що середня трудова пенсія компенсує тільки 1/3 середньої заробітної плати. Це при тому, що середній розмір пенсії зростає, хоча й меншими темпами, ніж середня по Україні заробітна плата. Пік зростання коефіцієнта заміщення припадає на 2009 р.

Як бачимо, чинна система пенсійного страхування не здатна захистити громадян пенсійного віку від бідності та забезпечити їм адекватне заміщення пенсією заробітку, втраченого ними у зв'язку зі старістю. Внаслідок цього пенсійною системою за принципом солідарності поколінь незадоволені як платники пенсійних внесків, так і більшість одержувачів пенсійних виплат.

**Висновки.** Проаналізувавши динаміку доходів та видатків ПФУ, можна зробити висновок, що видатки ПФУ перевищують доходи. Дефіцит ПФУ зростає з кожним роком та в перспективі буде зростати. Така тенденція пов'язана зі збільшенням співвідношення між кількістю працездатних осіб та пенсіонерів, а також з міграційними процесами. У зв'язку із цим необхідно посилити контроль і відповідальність за дотримання законодавства про оплату праці та сплату страхових внесків, окрім того необхідно внести зміни до законодавчої бази щодо порядку відрахування страхових внесків до ПФУ громадянами України, які працюють та проживають на території інших держав.

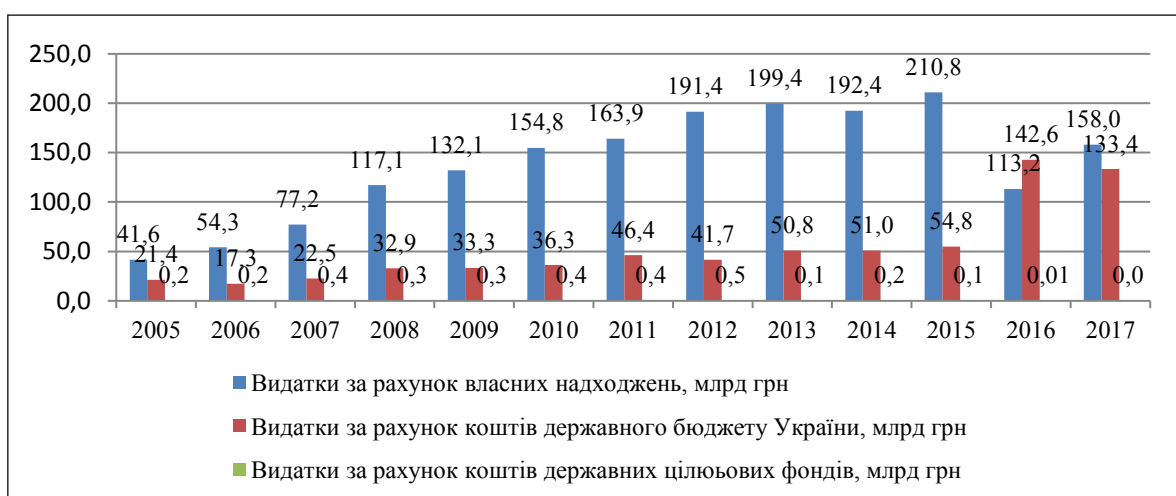


Рис. 4. Динаміка складу видатків бюджету Пенсійного фонду України за 2005–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: розроблено автором на основі [2–4]

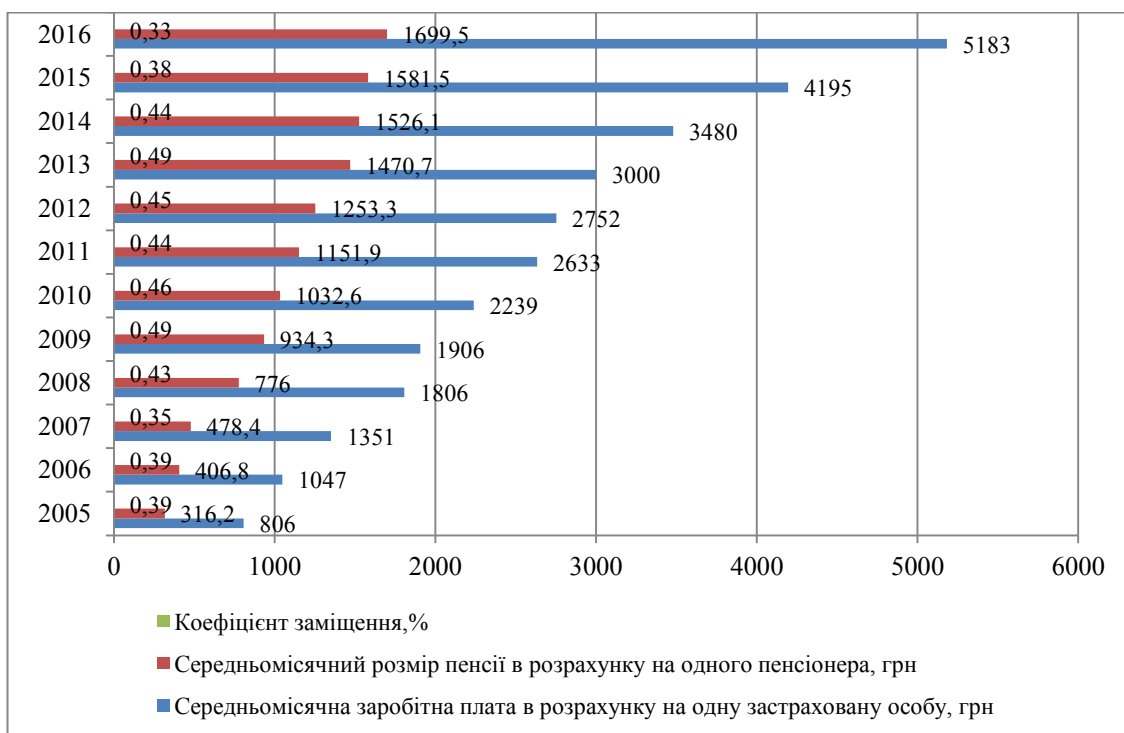


Рис. 5. Динаміка середньомісячної заробітної плати та середньомісячного розміру пенсій за 2005–2016 рр., грн.

Джерело: розроблено автором на основі [2–4]

**Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>.
2. Інформація про виконання показників бюджету Пенсійного фонду України за 2008, 2009, 2010, 2011, 2012 роки / Матеріали офіційного сайту Пенсійного фонду України. URL: [http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article;jsessionid=5B278E935A31674D78B7BC9545034EB6?art\\_id=205302&cat\\_id=161450](http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article;jsessionid=5B278E935A31674D78B7BC9545034EB6?art_id=205302&cat_id=161450).
3. Офіційний веб-сайт Пенсійного фонду України. URL: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/index>.
4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 р. № 1058-IV. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 49–51. 376 с.
6. Про затвердження бюджету Пенсійного фонду України на 2017 рік: Постанова Кабінету Міністрів України від 18 січня 2017 р. № 17. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/17-2017-п>.
7. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації: монографія / За ред. Е.М. Лібанової. К.: Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. С. 270.
8. Сайт «Ціна держави». URL: <http://costua.com/budget/expenditure/>.

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЛИДАРНОЙ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

**Аннотация.** В связи с увеличением дефицита бюджета Пенсионного фонда Украины проблема реформирования пенсионной системы приобретает все большую актуальность. В статье рассмотрено современное состояние функционирования Пенсионного фонда Украины. Представлена динамика номинального ВВП, доходов и расходов Пенсионного фонда за 2005–2016 гг. Проанализирована динамика доходов и расходов в Украине за 2005–2017 гг. В результате обнаружены перспективы развития солидарной системы пенсионного страхования в Украине.

**Ключевые слова:** пенсии, Пенсионный фонд Украины, пенсионное страхование, доходы Пенсионного фонда Украины, расходы Пенсионного фонда Украины, дефицит бюджета Пенсионного фонда.

## MODERN STATUS AND PROSPECTS OF A SOLIDARY PENSION INSURANCE SYSTEM IN UKRAINE

**Summary.** In connection with the increase in the budget deficit of the Pension Fund of Ukraine, the problem of reforming the pension system has recently become increasingly important. The article considers the current state of the functioning of the Pension Fund of Ukraine. Dynamics of nominal GDP, incomes and expenditures of the Pension Fund for 2005–2016 is provided. The dynamics of incomes and expenditures in Ukraine for 2005–2017 is analyzed. As a result, the prospects for the development of a joint pension insurance system in Ukraine have been identified.

**Key words:** pensions, Pension Fund of Ukraine, pension insurance, income of the Pension Fund of Ukraine, expenses of the Pension Fund of Ukraine, budget deficit of the Pension Fund.

**Марець О. Р.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

**Падовська С. В.**

*студентка*

*Львівського національного університету імені Івана Франка*

**Marets O. R.**

*PhD in Economics,*

*Associate Professor of Lviv Ivan Franko National University*

**Padovska S. V.**

*Student*

*of the Ivan Franko National University of Lviv*

## ВПЛИВ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

**Анотація.** Стаття присвячена проблематиці грошових переказів та міграційних процесів в Україні. Розглянуто дані щодо обсягів грошових переказів мігрантів, країн надходження. Відстежено електронні системи переказів, які користуються найбільшою популярністю. Проаналізовано структуру обсягів грошових переказів з-за кордону за джерелами формування та каналами надходження. Наведено наслідки міграційних процесів для України.

**Ключові слова:** грошові перекази, ВВП, міжнародні платіжні системи, міграція населення, грошові перекази мігрантів, приватні трансферти, НБУ, МВФ.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації світової економіки та інтеграції національних господарств суттєво активізувалася міжнародна трудова міграція. Динамічно зростають і обсяги грошових переказів мігрантів на батьківщину. Зазначимо, що темпи зростання обсягів переказів значно перевищують відповідні показники збільшення кількості мігрантів.

Зважаючи на це, у системі міграційних процесів останнім часом акценти дедалі більше змінюються з проблеми трудової міграції на проблему грошових переказів. На початку ХХІ століття на грошових переказах зосереджують увагу багато вчених і аналітиків з різних країн і міжнародних організацій. Адже для більшості країн, що розвиваються і переважно є донорами робочої сили, міжнародна трудова міграція має подвійний економічний ефект.

Вирішуючи соціально-економічні проблеми зайнятості населення, мігранти забезпечують свої країни значним припливом капіталу у формі грошових переказів. Перекази дедалі більше становлять вагомий частину валового внутрішнього продукту, є постійним джерелом надходжень іноземної валюти в країні, що розвиваються.

Так мігранти та їхні перекази нівелюють економічні кризи, забезпечують кращі умови життєдіяльності домогосподарств у країнах-донорах робочої сили. У цьому контексті важливим є дослідження економічної сутності грошових переказів у системі міжнародного ринку капіталу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** В Україні виконано багато досліджень тенденцій трудових міграцій, соціально-демографічних характеристик мігрантів, їх положення на ринках праці зарубіжних країн, серед яких насамперед варто згадати два загальнонаціональних опитування з питань трудової міграції 2008 та 2012 рр. [7, с. 6]. Вивченням впливу грошових переказів на економіку країни-донора мігрантів займалися такі відомі вчені, як А. Барахас, Дж. Дюранд, Р. Лукас, Д. Масей, Е. Параро, Р. Чамі та багато інших. Серед вітчизняних учених проблему досліджували А.П. Гайдуцький, Е.М. Лібанова, О.В. Купець, О.А. Малиновська, О.Р. П'ятковська та ін.

Необхідно зазначити, що в колі проблем, які вивчає вітчизняна фінансова наука, це явище досліджується

науковцями у зв'язку з тим, що отримання даних про грошові перекази є нелегким завданням в усіх країнах, бо лише частина цих потоків проходить через офіційні фінансові канали або підпадає під інший тип офіційної звітності.

Оскільки багато мігрантів є нелегальними, то вони не відображають у податкових деклараціях чи інших офіційних звітах своїх доходів, а система переказів таких доходів також оминає офіційні канали трансмісії [8, с. 87]. Тому проблематика щодо оцінки, вивчення факторів і тенденцій грошових переказів у вітчизняній фінансовій науці є новою і досить малодослідженою.

Окремі аспекти цієї проблеми, зокрема в контексті зовнішньоекономічних процесів, міжнародних фінансових відносин, міграційних процесів, вивчали такі науковці, як А. Даніленко, Т. Вахненко, В. Геєць, В. Кораблін, І. Луїна, Л. Тарангул, В. Федосов та ін. Проте сьогодні не приділено досить уваги визначенню впливу грошових переказів на економіку країн [9, с. 131].

Ці та інші вчені досліджували теоретичні основи оцінки впливу міграційних потоків та надходження фінансового капіталу у вигляді грошових переказів на головні макроекономічні показники розвитку, у тому числі подолання бідності, зростання споживання, формування людського потенціалу, а також удосконалення системи їх інформаційного і статистичного забезпечення.

Однак, незважаючи на те, що низка важливих аспектів цього явища знайшла відображення у працях дослідників, окремі проблеми, зокрема залучення капіталу мігрантів як джерела інвестиційних ресурсів для фінансового ринку країни, стимулювання економічного зростання в Україні і набуття ним інноваційної природи як основи сталого економічного розвитку, ще певною мірою залишаються поза увагою вчених і практиків.

В останні роки дедалі більшу увагу дослідженню питань міжнародної трудової міграції населення, у тому числі грошових переказів мігрантів, впливу міжнародної трудової міграції на економіку країн, впливу фінансово-економічної кризи та ін., приділяють авторитетні міжнародні організації: ООН, МОП, МВФ, СБ, СОТ.

**Мета статті** – комплексне наукове обґрунтування теоретичних і практичних засад зовнішніх ефектів грошових переказів та їх вплив на економіку країни.

**Результати дослідження.** Відповідно до Інструкції платіжного балансу МВФ, до грошових переказів належать як матеріальні, так і фінансові ресурси, що направляються мігрантами з країн поточного проживання і працевлаштування до країн свого походження. Деякі учені вважають, що до грошових переказів потрібно відносити також і частину інших коштів, які надходять інвестиційними каналами [1, с. 48].

Грошові перекази мігрантів – це складна економічна категорія, що у сучасний період розвитку глобальних інтеграційних процесів набула особливого характеру і значення. Для України грошові перекази також мають важливе системоутворювальне значення. Адже за роки незалежності, за підрахунками більшості фахівців, виїхало близько 5 млн українців, які працюють за кордоном і коштами підтримують своїх рідних і близьких на батьківщині.

Численні дослідження свідчать, що зростання обсягів міграційного капіталу сприяє збільшенню валового внутрішнього продукту в країнах-реципієнтах переказів. Зокрема, для країн, які розвиваються, зростання обсягів міграційного капіталу на 1% зумовлює збільшення ВВП на 0,14%.

У розрізі окремих регіонів ця залежність може бути ще вищою: наприклад, у країнах Східної Європи зростання міграційного капіталу на 1% може забезпечити приріст самого ВВП на 0,33%. З огляду на зазначене, для України це означає, що зростання міграційного капіталу на 10% за рік може дати поштовх зростанню ВВП країни більш ніж на 3% [3, с. 330].

Унікальний досвід Філіппін показує, що грошові перекази можуть стати ефективним і стабілізаційним інструментом для економіки навіть під час криз, катастроф і військових конфліктів. За багатьма показниками ця держава схожа з Україною, але завдяки ефективній організації роботи з мігрантами і стимулюванню їхніх грошових переказів змогла побудувати дуже стабільну економіку, яка за багатьма показниками (рівнем держборгу, золотовалютними резервами, кредитним рейтингом, депозитними ставками) повністю відповідає розвинутим країнам і навіть стала кредитором МВФ (у 2013 р. надала фонду кредит 1 млрд дол. для підтримки окремих країн Європи, у тому числі й України) [5].

Іншою важливою сферою впливу міграційного капіталу є банківська система України, вплив на яку є беззаперечним. Співвідношення міграційного капіталу до основних її показників є досить вагомим. Зазначимо, що міграційний капітал впливає на формування обмінного курсу та золотовалютних резервів в Україні. Відношення грошових переказів до золотовалютних резервів становить 79%, тобто роль коштів мігрантів у наповненні ключових резервів країни є важливою.

Зокрема, на ринку кредитування міграційний капітал в Україні виконує дві важливі функції: для тих домогосподарств, які мають стартовий капітал у формі заощаджень переказів, допомагає легше і швидше отримати банківську позику; для тих мігрантів та їхніх сімей, які обмежені у кредитних можливостях, перекази є стартовим капіталом і джерелом розвитку підприємницької діяльності [14].

Роль міграційного капіталу у забезпеченні соціального достатку українців є значною. На відміну від державного забезпечення, допомога мігрантів значно більших обсягів, вона спрямовується на конкретні проблемні цілі домогосподарств.

Фахівці Європейського фонду професійного навчання (ETF) провели дослідження щодо напрямів використання

переказів на батьківщині. Результати показали, що основна частина коштів витрачається на поточне споживання (харчування, одяг, комунальні послуги, лікування). Водночас є суттєві відмінності у витратах переказів між мігрантами (які повернулися) і їхніми домогосподарствами (сім'ями).

Мігранти є більш заощадливими і на споживчі витрати використовують майже на 20% менше коштів, ніж це роблять їхні домогосподарства. Мігранти більше схильні до придбання речей тривалого користування, власності (нерухомості), розвитку бізнесу, будівництва та ремонту свого майна.

Зокрема, на освіту витрачається в середньому 15% переказів мігрантів, що становить майже 4 млрд дол. США на рік. На придбання власності – від 12 до 23%, або від 3 до 6 млрд дол. США [3, с. 341].

За даними Державної служби статистики України, значні кошти заробітчани інвестували в індивідуальне житлове будівництво.

Водночас необхідно враховувати непрямий вплив переказів на стимулювання інвестиційної діяльності: по-перше, вони знижують інвестиційні ризики домогосподарства; по-друге, вивільнюють інші кошти для інвестицій; по-третє, перекази зменшують ризики нестабільності вітчизняної економіки, а отже, можуть підвищувати активність інвестицій; по-четверте, перетворюючись на заощадження, накопичуючись у фінансових установах, перекази сприяють здешевленню кредитів, що сприяє збільшенню інвестицій за рахунок позичених коштів [10].

Так, за оновленими розрахунками, у 2016 році українці переказали на батьківщину на 2,1 млрд дол. більше, ніж вважали раніше. Згідно з новими розрахунками, у 2017 році обсяг приватних переказів українських заробітчани становив 9,3 млрд дол., що на 2 млрд дол. більше, ніж за попередніми оцінками.

Раніше в уряді Польщі повідомили, що протягом 2017 року українці перерахували на батьківщину суму, еквівалентну 100 мільярдам гривень [2].

Відповідно до даних дослідження, проведеного в межах проекту МОМ у 2014–2015 рр., за кордоном перебувають для здійснення трудової діяльності близько 700 тис. громадян України (рис. 1).

За даними цього ж дослідження, серед трудових мігрантів переважають чоловіки, найбільш численнішими серед них є особи 30–44 років (понад 40%), більшість мігрантів походить із областей заходу країни. 41% трудових мігрантів мають середню або середню спеціальну освіту, 36% – вищу освіту.

Основні країни призначення працівників-мігрантів – Польща, Російська Федерація, Чеська Республіка та Італія (рис. 2). На них припадає близько 80% загальних потоків короткострокових та довгострокових трудових мігрантів з України.

Сфери зайнятості українських працівників за кордоном – це передовсім будівництво (чоловіки) і праця в домашніх господарствах (жінки), а також сфера послуг та сільське господарство (рис. 3).

Під впливом воєнного конфлікту та глибокої економічної кризи еміграційні настрої населення зростають. Спробам вирішити життєві проблеми у спосіб працевлаштування за кордоном сприяє і набутий українцями досвід роботи за межами держави, потужні міграційні мережі, що сформувалися впродовж останніх десятиліть. Опитування, проведене на замовлення Міжнародної організації з міграції навесні 2015 р., показало, що 8% українців планують найближчим часом знайти роботу за кордоном або вже її знайшли. За даними аналогічного дослідження 2011 р., таких було 6%.

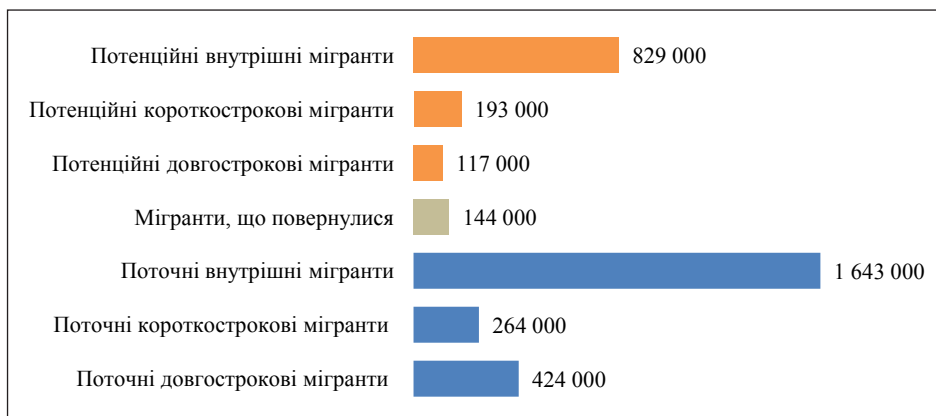


Рис. 1. Оцінка кількості українських трудових мігрантів (2014–2015 рр.)

Джерело: опитування домогосподарств та трудових мігрантів МОМ у відповідний період

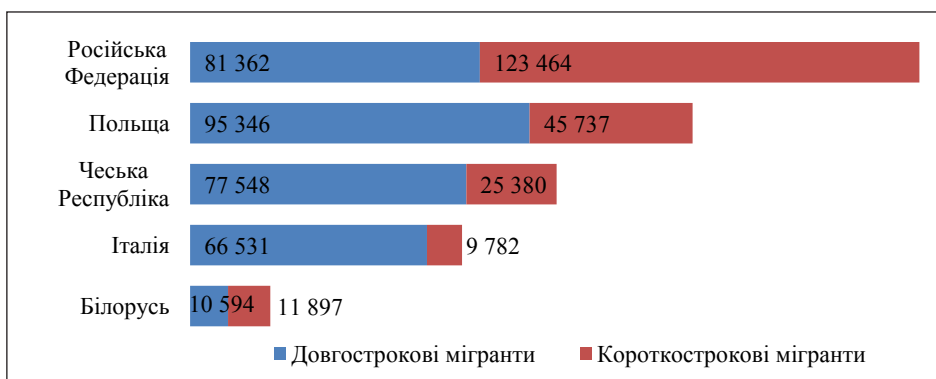


Рис. 2. Основні країни призначення трудових мігрантів з України (2014–2015 рр.)

Джерело: опитування домогосподарств та трудових мігрантів МОМ у відповідний період

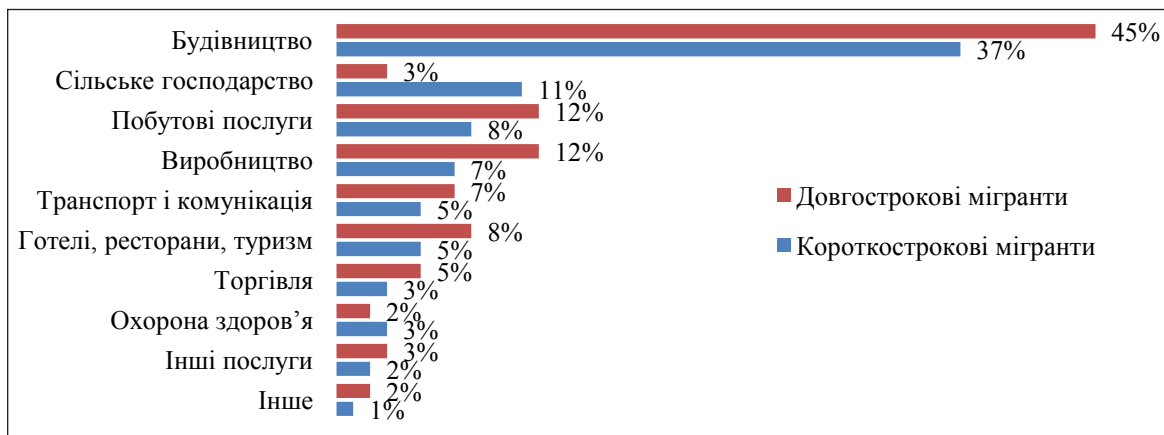


Рис. 3. Сфери зайнятості українських трудових мігрантів за кордоном (2014–2015 рр.)

Джерело: опитування домогосподарств та трудових мігрантів МОМ у відповідний період

Збільшення обсягів трудової міграції супроводжується певною переорієнтацією її потоків із традиційного східного напрямку (до Росії) на західний. В умовах конфлікту вона прискорилося. За даними опитування GFK-Україна на замовлення МОМ, серед потенційних трудових мігрантів з України частка тих, хто шукає роботу в Росії, знизилася з 18% у 2011 р до 12% у 2015 р.

Обсяги приватних грошових переказів із-за кордону в 2016 році становили 5,4 млрд. дол. США (або 5,8% до ВВП) і збільшилися порівняно з минулим роком на 5,3% (табл. 1.).

Обсяги переказів в Україну (рис.2.1) через банківську систему зросли на 13,6% – до 2,3 млрд дол. США, їх част-

ка в загальному обсязі переказів становила 42%. Обсяги надходження коштів із-за кордону, здійснені з використанням систем переказу коштів, залишилися майже на рівні минулого року і становили 2,1 млрд дол. США.

Обсяги коштів, що надійшли в країну неформальними каналами (шляхом передавання готівки або матеріальних цінностей від одного домогосподарства до іншого), за оцінками Національного банку України, у 2016 році становили понад 1,0 млрд дол. США, або майже 19% від загальних обсягів грошових переказів в Україну.

Аналізуючи структуру приватних переказів (рис. 4), бачимо, що найбільша частина припадає на оплату пра-

## Обсяги приватних грошових переказів із-за кордону (млн дол. США)

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
<i>За каналами надходження переказів</i>					
Через коррахунки банків	3278	3293	2410	2006	2279
Через міжнародні платіжні системи*	3213	4084	3190	2135	2126
Неформальними каналами	1035	1160	889	1013	1020
<i>За джерелами формування переказів</i>					
1. Оплата праці (без урахування податків та витрат у країні перебування)	4619	5652	4318	3452	3602
2. Приватні трансферти	2907	2885	2171	1702	1823
у тому числі:					
Грошові перекази робітників, що працюють за кордоном більше року	1749	1531	1165	1016	1102
Грошові кошти, що ввезені неформальними каналами	381	380	296	364	372
Інші приватні трансферти	1158	1354	1006	686	721
<b>Усього</b>	<b>7526</b>	<b>8537</b>	<b>6489</b>	<b>5154</b>	<b>5425</b>
<i>Обсяги грошових переказів у % до ВВП**</i>	<i>4,1</i>	<i>4,5</i>	<i>4,8</i>	<i>5,7</i>	<i>5,8</i>

Джерело: складено і розраховано автором на основі [11]



Рис. 4. Розподіл обсягів грошових переказів із-за кордону за каналами надходження

Джерело: складено і розраховано автором на основі [11]

ці. Перекази, що надійшли в 2016 році як оплата праці (від робітників, які працюють за кордоном менше року), становили 3,6 млрд дол. США, що на 4,3% більше, ніж у 2015 році. Частка таких переказів становила 66,4%. Перекази у формі приватних трансфертів зросли порівняно з 2015 роком на 7,1% та становили 1,8 млрд дол. США.

У структурі приватних трансфертів (рис. 5) частина грошових переказів робітників, які працюють за кордоном понад рік, збільшилася до 60,4% (у 2015 році становила 59,7%). Обсяги грошових переказів в Україну, які перевищували 2,8 млрд дол. США, як і в минулі роки, надходили із семи країн світу. За 2016 рік обсяги переказів із цих країн майже не змінилися порівняно з 2015 роком, однак їх частка зменшилася до 63,5% (у 2015 році становила 67,5%).

Росія залишається лідером за обсягами грошових переказів в Україну, але починаючи з 2014 року їхні обсяги почали зменшуватися. У 2016 році вони знизилися порівняно з попереднім роком на 15,6% і становили близько 1,0 млрд дол. США (рис. 6).

Різке скорочення обсягів грошових переказів із Росії у IV кварталі 2016 року було спричинено рішенням Ради національної безпеки й оборони України від 16 вересня 2016 року про застосування строком на один рік обмежувальних заходів до шести платіжних організацій міжнародних платіжних систем, створених резидентами Російської Федерації. Загалом на країни СНД у 2016 році припадало 26,4% загальних обсягів грошових переказів, що надійшли з-за кордону (у 2015 році – 32,6%).

Серед інших країн світу, як і в минулі роки, найбільші обсяги переказів надійшли зі Сполучених Штатів Америки (602 млн дол. США, або 13,7% від загального обсягу грошових переказів в Україну), що на 16,9% більше, ніж у 2015 році. Із країн Європейського Союзу надійшло 1,8 млрд дол. США, що на 12,4% більше, ніж у попередньому році. Частка країн ЄС від загального обсягу грошових переказів зросла до 41,1%. Як і раніше, найбільше переказів надійшло з Німеччини (304 млн дол. США, або 6,9% від загального обсягу грошових переказів в Україну), що на 12,7% більше, ніж у минулому році [12].

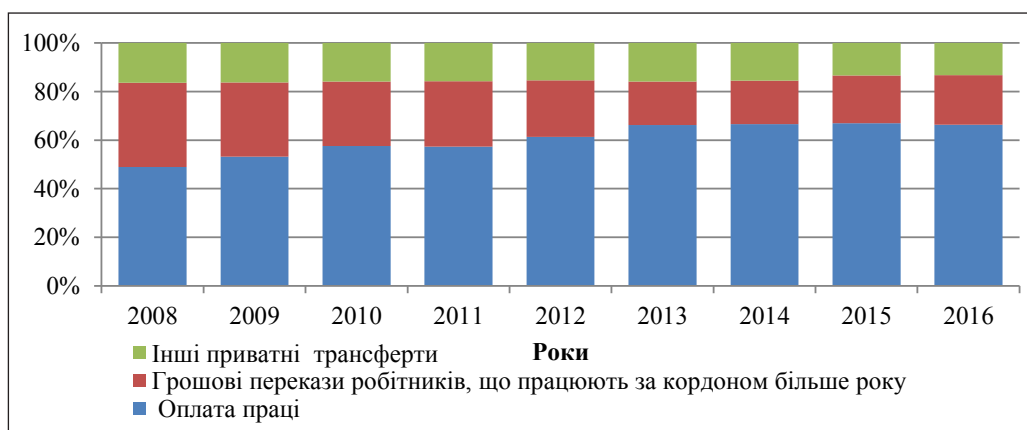


Рис. 5. Структура обсягів грошових переказів із-за кордону за джерелами формування

Джерело: складено і розраховано автором на основі [11]

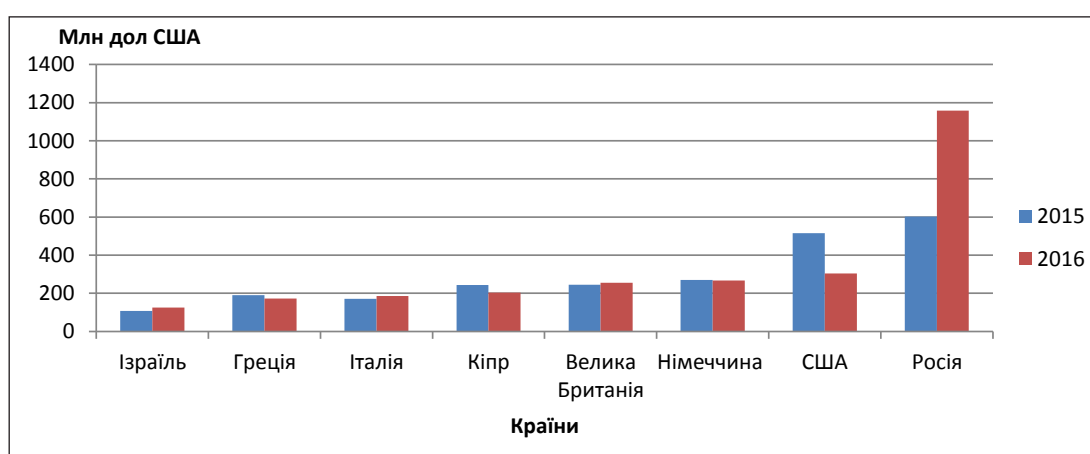


Рис. 6. Розподіл обсягів грошових переказів із-за кордону за основними країнами

Джерело: складено і розраховано автором на основі [11]

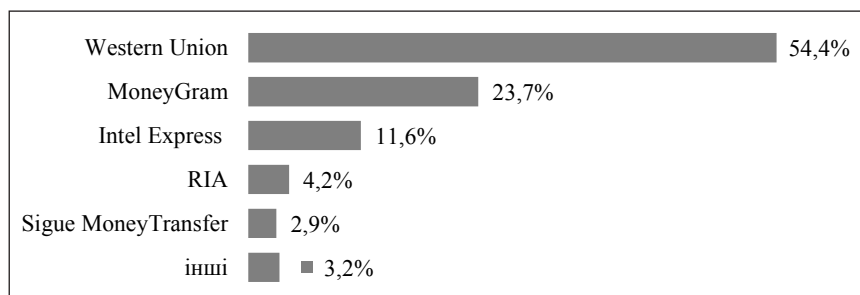


Рис. 7. Топ-5 систем переказу

Джерело: складено і розраховано автором на основі [13]

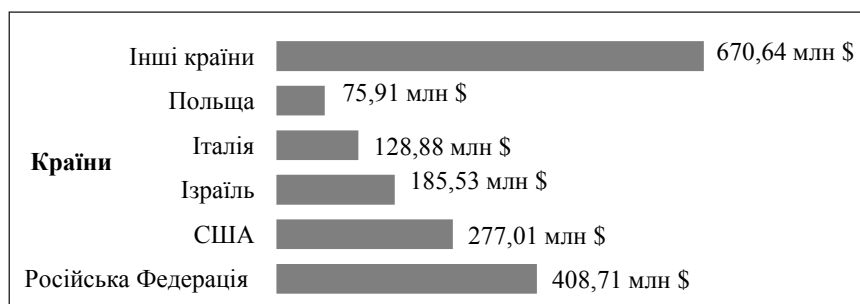


Рис. 8. Обсяги грошових переказів (млн дол. США) в Україну за 9 місяців 2017 року

Джерело: складено і розраховано автором на основі [13]

За цей період найбільше переказів як в Україну, так і за її межі надійшло через WesternUnion та MoneyGram (рис. 7). Станом на 01 жовтня 2017 року в Україні здійснювали діяльність 7 систем переказу коштів, створених нерезидентами: 3 – системи зі США, по 1 – з Грузії, Великобританії, Канади, Азербайджану.

У розрізі країн найбільше транскордонних переказів в Україну надходить з Російської Федерації (РФ), США, Італії, Ізраїлю, Польщі (рис. 8); за межі України – в РФ, Грузію, Азербайджан, Китай, Узбекистан тощо.

Для України грошові перекази трудових мігрантів мають суперечливий вплив на економічне зростання. З одного боку, приватні трансфери поліпшують динаміку доходу домогосподарств, але не зменшують обсягів руху трудових мігрантів. Прискорюють темп зростання ВВП, впливають на збільшення заробітної плати, зниження безробіття, проте збільшення попиту на імпорт негативно впливає на динаміку регіонального продукту.



**Висновки.** Сьогодні у трудових міграційних процесах задіяні майже всі країни світу. У міру зростання інтенсивності руху та збільшення чисельності трудових мігрантів зростають грошові перекази, що формують окремий складник міжнародного фінансового ринку – міграційний капітал.

Вплив трудової міграції на економічний розвиток України є неоднозначним. З одного боку, гроші, що надходять до країни від мігрантів, сприяють подоланню бідності,

розвитку внутрішнього виробництва та підтримують платіжний баланс. А з іншого – відтік працівників за кордон зменшує пропозицію на внутрішньому ринку робочої сили, а також створює ризики для стабільного функціонування системи соціального забезпечення. Крім того, трудова міграція приводить до втрати кваліфікації, оскільки особи з високим рівнем професійної підготовки здебільшого виходять за кордоном малокваліфіковану роботу.

#### Список використаних джерел:

1. Balance of payments yearbook 2004. Prepared by IMF. Washington D.C.: IMF Publication, 2005. 320 p.
2. Bloomberg: Витік робочої сили з України загрожує економіці країни як такий. URL: [http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read/83819/bloomberg\\_vyitik\\_robochoji\\_syly\\_z\\_Ukrainy\\_zagrozuje?a\\_offset](http://texty.org.ua/pg/news/textynewseditor/read/83819/bloomberg_vyitik_robochoji_syly_z_Ukrainy_zagrozuje?a_offset).
3. Гладуцький А.П. Міграційний капітал: теорія, методологія, практика. К.: ТОВ «Інфосистем», 2010. 446 с.
4. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Гайдучий А. З третього світу в перший – завдяки грошовим переказам мігрантів / Дзеркало тижня № 16 28.04-11.05 (Міжнародний громадсько-політичний тижневик). URL: <https://dt.ua/finances/z-tretogo-svitu-v-pershiy-zavdyaki-groshovim-perekazam-migrantiv-.html>.
6. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / МОП, Державна служба статистики України, Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. К., 2013.
7. Зовнішня трудова міграція населення України / Український центр соціальних реформ (УЦСР), Державний комітет статистики України (Держкомстат України). К., 2009.
8. Куссулакос Я. Неофіційна економіка в Україні: вимірювання та оцінка впливу на доходи населення: навч. посіб. / Куссулакос Я., Саріогло В., Терещенко Г. К.: Дух і Літера, 2010. 136 с.
9. Куценко В.О. Тенденції розвитку світової системи грошових переказів / Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України (Електронне наукове фахове видання). 2010. 2. С. 131–138.
10. Малиновська О.А. Перекази мігрантів з-за кордону та можливі заходи щодо їх заохочення та ефективного використання. Аналітична записка. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1276/>.
11. Національний банк України. Статистика зовнішнього сектору. URL: <https://bank.gov.ua/>.
12. Публікація НБУ: Про стан платіжного балансу в 2016 році (за методологією шостого видання Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції). URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=24491388>.
13. Річний звіт НБУ 2016 р. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031>.
14. Україна в цифрах 2007: Стат. зб. / За ред. О. Осауленка. К.: Державна служба статистики України, 2008. 259 с.

### ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

**Аннотация.** Статья посвящена проблематике денежных переводов и миграционных процессов в Украине. Рассмотрены данные по объемам денежных переводов мигрантов, странам поступления. Отслежены электронные системы переводов, которые пользуются наибольшей популярностью. Проанализирована структура объемов денежных переводов из-за границы по источникам формирования и каналами поступления. Приведены последствия миграционных процессов для Украины.

**Ключевые слова:** денежные переводы, ВВП, международные платежные системы, миграция населения, денежные переводы мигрантов, частные трансферты, НБУ, МВФ.

### INFLUENCE OF MONETARY TRANSFERS ON THE ECONOMY OF UKRAINE

**Summary.** The article is devoted to problems of money transfers and migration processes in Ukraine. The data on the volumes of money transfers of migrants, countries of receipt are considered. Electronic money transfer systems that are most popular are tracked. The structure of volumes of money transfers abroad according to sources of formation and channels of receipt is analyzed. The consequences of migration processes for Ukraine are presented.

**Key words:** money transfers, GDP, international payment systems, migration of population, money transfers of migrants, private transfers, NBU, IMF.

**Марина А. С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, фінансів та економічної безпеки  
Донецького національного технічного університету*

**Панасенко Ю. Ю.**

*магістр  
Донецького національного технічного університету*

**Maryna A. S.**

*Ph.D in Economics,  
Associate Professor of Accounting, Finance and Economic Safety department,  
State Higher Educational Establishment «Donetsk National Technical University»*

**Panasenko Yu. Yu.**

*Postgraduate student of Accounting, Finance and Economic Safety department,  
State Higher Educational Establishment «Donetsk National Technical University»*

## ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

**Анотація.** У статті висвітлено теоретичні аспекти організації та проведення державного фінансового контролю закладів вищої освіти України крізь призму фінансових засад діяльності системи вищої освіти. Визначено завдання та функції провадження державного фінансового контролю в закладах вищої освіти. Запропоновано модель здійснення державного фінансового контролю, яка визначає основні етапи процесу здійснення державного фінансового контролю та завдання кожного з етапів.

**Ключові слова:** державний фінансовий контроль, фінансові засади, заклад вищої освіти, модель державного фінансового контролю.

**Вступ та постановка проблеми.** Важливість розвитку системи освіти зумовлена її роллю у формуванні соціального капіталу, забезпеченні соціально-економічного розвитку країни, підвищенні конкурентоспроможності держави та досягненні стратегічних пріоритетів розвитку суспільства.

Стратегічні зміни системи освіти, які набувають упродовження, стосуються не тільки закладів освіти, методик викладання, підходів до організації освітнього процесу, а й структури фінансування освіти та контролю за ефективністю використання коштів. За оцінками різних експертів, витрати на освіту в Україні становлять близько 5,5% ВВП країни, хоча законом регламентується не менше 7% від ВВП державних асигнувань на розвиток системи освіти. Формування якісно нового суспільства, спроможного до відновлення та підвищення конкурентоспроможності держави, можливе лише за належного фінансування системи освіти загалом та вищої освіти зокрема.

Сьогодні, коли система освіти загалом та вищої освіти зокрема знаходиться у стані трансформаційних перетворень, контроль за законністю та ефективністю використання державних коштів закладами освіти набуває особливої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку державного фінансового аудиту у різних сферах відображені в чисельних роботах вітчизняних науковців-теоретиків та практиків. Зокрема, у публікаціях С.В. Бардаша [1], Л.В. Дікань [2, с. 297], Є.В. Мниха [3, с. 319], Л.В. Сухарєвої [4], І.О. Шевченко [5], О.А. Шевчука [6] висвітлені теоретичні засади, методологія, а також питання стандартизації процедури державного фінансового аудиту. Проте щодо проведення державного фінансового контролю закладів вищої освіти досі є певна незгодженість як у трактуванні окремих базових понять, так і у методичних підходах та процедурі його проведення.

**Метою** статті є висвітлення теоретичних аспектів особливостей провадження державного фінансового контролю закладів вищої освіти України.

**Результати дослідження.** Державний фінансовий контроль, відповідно до Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [7], має на меті перевірку та нагляд за використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували у періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів або використовують (використовували у періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно, за дотриманням бюджетного законодавства, дотриманням законодавства про закупівлі; забезпечується уповноваженим органом державного фінансового контролю через проведення фінансового аудиту, інспектування, перевірки закупівель та моніторингу закупівлі.

Фінансові засади функціонування закладів вищої освіти України визначаються Законами України «Про освіту» [8] та «Про вищу освіту» [9], відповідно до яких функції формування, використання та контролю за фінансовою сферою розподілено між державою, засновником та керівництвом закладу вищої освіти (далі – ЗВО) (табл. 1).

ЗВО підлягають фінансовому контролю двох типів: контролю з боку керівника закладу освіти та контролю з боку держави за ефективним використанням освітніх субвенцій та виділеного фінансування вищої освіти.

Таким чином, державний фінансовий контроль стосується діяльності ЗВО щодо розпорядження коштами, виділеними з державного бюджету на:

– підготовку здобувачів вищої освіти за першим (бакалаврський), другим (магістерський) та третім (доктор філософії) рівнем освіти;

- виплату стипендій здобувачам освіти усіх освітніх рівнів;
- розроблення та виконання державних програм;
- провадження освітньої, наукової та міжнародної діяльності;
- провадження господарської діяльності (ЗВО державної форми власності) тощо.

Виходячи з визначень державного фінансового контролю та враховуючи особливості фінансових засад організації фінансової діяльності освітніх установ, ЗВО, що знаходяться у сфері управління Міністерства освіти і науки України, підлягають державному фінансовому контролю, зокрема у формі державного фінансового аудиту та контролю за дотриманням законодавства у сфері закупівель.

Відповідно до законодавства [7], «державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю і полягає у перевірці та аналізі органом державного фінансового контролю фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю. Результати державного фінансового аудиту та їх оцінка викладаються у звіті» (ст. 3), а «контроль за дотриманням законодавства у сфері закупівель здійснюється шляхом проведення моніторингу закупівлі у порядку, встановленому Законом України «Про публічні закупівлі», проведення перевірки закупівель, а

також під час державного фінансового аудиту та інспектування» (ст. 5).

Водночас у науковій літературі досі відсутній єдиний підхід до визначення як самого поняття «державний фінансовий аудит системи освіти», так і його цілей, завдань та процедури здійснення. Так, Л.О. Сухарева зазначає, що «державний фінансовий аудит системи освіти як елемент державного фінансового контролю спрямований на досягнення певної мети, що припускає вирішення певного комплексу завдань. Слід враховувати, що завдання в конкретних ситуаціях отримує різні інтерпретації та визначає відношення спостерігача до об'єкта і є критерієм, за яким відбувається відбір об'єктів і їх властивостей» [4, с. 47]. Про комплексність державного фінансового аудиту в своїх роботах зазначає також В.Ю. Трайтлі [10, с. 46], виділяючи при цьому такі напрями діяльності ЗВО, що підлягають контролю у зв'язку із супроводженням бюджетних програм, за якими фінансується система вищої освіти в Україні:

- оцінка раціональності прийнятого управлінського рішення (розгляд можливих альтернатив, пріоритетності бюджетних витрат);
- виявлення резервів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів за допомогою розроблення механізмів попередження нераціонального та нецільового використання коштів;
- розроблення варіантів оптимізації системи управління фінансово-господарською діяльністю ЗВО;

Таблиця 1

Фінансові аспекти діяльності ЗВО України

№ з/п	Аспект фінансової діяльності	КМУ	МОН	Засновник	Керівник	Вчена рада	Наглядова рада
1.	Розроблення, затвердження та виконання державних цільових програм у сфері вищої освіти	+					
2.	Формування пропозицій про обсяг освітніх субвенцій та державного фінансування вищої освіти і стипендійного фонду		+				
3.	Розподіл освітніх субвенцій та державного фінансування вищої освіти і стипендійного фонду ЗВО, що перебувають у сфері управління МОН		+				
4.	Визначення нормативів фінансового забезпечення ЗВО		+				
5.	Фінансування державних ЗВО		+				
6.	Фінансування приватних ЗВО			+			
7.	Розпорядження надходженнями від провадження господарської та іншої діяльності, передбаченої установчими документами ЗВО				+		
8.	Здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю ЗВО				+		
9.	Вирішення питань фінансово-господарської діяльності ЗВО				+		
10.	Забезпечення виконання фінансового плану (кошторису) ЗВО				+		
11.	Контроль дотримання всіма підрозділами ЗВО штатно-фінансової дисципліни				+		
12.	Відповідальність за результати фінансово-господарської діяльності, стан і збереження нерухомого та іншого майна ЗВО				+		
13.	Ухвалення фінансового плану і річного фінансового звіту ЗВО					+	
14.	Сприяння залученню додаткових джерел фінансування ЗВО						+
15.	Оприлюднення інформації щодо кошторису ЗВО на поточний рік та всі зміни до нього; звіту про використання та надходження коштів; проведення тендерних процедур				+		

Джерело: складено авторами на основі [8; 9]

- установлення ступеня ефективності та раціональності використання усіх видів ресурсів під час підготовки фахівців із вищою освітою;
- контроль раціональності використання ресурсів;
- контроль за структурною відповідністю та цільовим призначенням формування і використання фінансових ресурсів ЗВО.

Не менш важливою при цьому є оцінка результативності бюджетних програм фінансування вищої освіти, зокрема:

- оцінка результативності роботи ЗВО (виконання програми у повному обсязі в установлені строки);
- оцінка соціального ефекту від підготовки фахівців за певним рівнем вищої освіти;
- оцінка процесу фінансування вищої освіти за окремими програмами;
- виявлення проблемних питань, ліквідація відхилень та постійне вдосконалення процесу фінансування ЗВО.

Відповідно до дослідження авторів [11], мету і завдання державного фінансового аудиту системи освіти у контексті державного фінансового контролю трактують по-різному як серед науковців, так і у нормативно-правових актах, що мають суперечливий характер. Кожен науковець у трактуванні мети державного фінансового аудиту виокремлює певні параметри, що перевіряються, і наголошує на можливості застосування результатів для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Здійснення державного фінансового контролю ЗВО у формі аудиту дає змогу оцінити результативність державних програм у сфері освіти, ефективність використання державних ресурсів та дотримання законодавства у процесі здійснення господарської діяльності. У системі вищої освіти України на початок 2017/2018 н. р. функціонують 289 ЗВО переважно державної форми власності, що зумовлює також застосування до них державного фінансового контролю у формі контролю за дотриманням законодавства у сфері закупівель.

Державними органами, які здійснюють державний фінансовий контроль у сфері вищої освіти, є Державна аудиторська служба України та Рахункова палата України.

Слід погодитися з авторами [11] про доречність виділення п'яти етапів державного фінансового аудиту ЗВО, які повністю охоплюють процес державної перевірки з виділенням завдань, необхідних для виконання на кожному етапі, а також методів та прийомів, що використовуються для виконання кожного завдання. Проте з наведеної моделі не до кінця зрозуміло є взаємодія суб'єкта та об'єкта державного фінансового контролю, а також

часові характеристики процесу. Тому пропонується така узагальнююча модель державного фінансового контролю закладів сфери вищої освіти (рис. 1):

Таким чином, державний фінансовий контроль ЗВО складається з низки взаємозалежних етапів, які містять певні стадії та процедури.

Перший етап «Планування державного фінансового контролю ЗВО» передбачає визначення конкретних об'єктів контролю на черговий рік відповідно до стратегічного плану роботи органу фінансового контролю, внесення коригувань до стратегічного плану роботи (відповідно до потенційних сфер контролю на п'ять років).

На другому етапі «Підготовка програми державного фінансового контролю ЗВО» здійснюється дослідження системи внутрішнього фінансового контролю для оцінки її спроможності до виявлення та своєчасного усунення керівництвом ЗВО можливих відхилень у провадженні фінансової діяльності. Цей етап передбачає також розроблення програми здійснення державного фінансового контролю на основі оціненої системи внутрішнього контролю; визначаються цілі та основні завдання контролю, критерії, за якими здійснюватиметься оцінка результативності використання бюджетних коштів, а також методика здійснення державного фінансового контролю. На основі програми складається робочий план проведення державного фінансового контролю із зазначенням зон відповідальності кожного ревизора.

Третій етап «Здійснення державного фінансового контролю ЗВО» передбачає безпосередньо здійснення аналізу бухгалтерської документації, документів щодо провадження освітньої, наукової, господарської та фінансової діяльності; обчислення показників раціональності та ефективності роботи ЗВО; оцінку за визначеною у плані державного фінансового контролю методикою господарської діяльності та управління фінансовими ресурсами ЗВО. До цього етапу також належить оцінка матеріально-технічної бази ЗВО; аналіз кошторисів, фінансових планів, договорів, звітів щодо виконання бюджетних програм, документів, пов'язаних з організацією та веденням бухгалтерського обліку, складанням фінансової звітності та організацією системи внутрішнього контролю.

На четвертому етапі «Оформлення результатів державного фінансового контролю ЗВО» складається звіт за результатами отриманих у результаті провадження державного фінансового контролю даних. На цьому етапі систематизується інформація, робляться висновки щодо результатів перевірки, визначаються порушення та розробляються рекомендації щодо вдосконалення системи внутрішнього контролю та управління фінансовими ре-

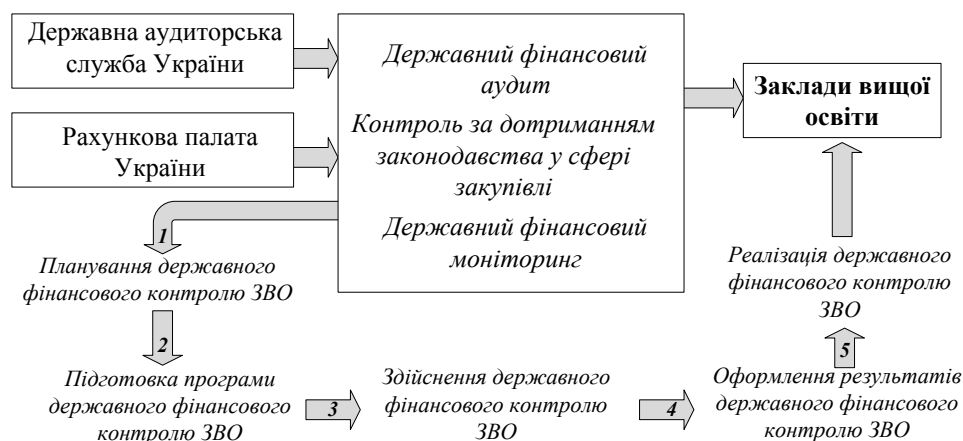


Рис. 1. Модель державного фінансового контролю ЗВО

курсам ЗВО, дотриманням законодавства під час використання бюджетних коштів тощо.

Кінцевим етапом державного фінансового контролю ЗВО є «Реалізація державного фінансового контролю ЗВО», який передбачає насамперед доведення результатів державного фінансового контролю до зацікавлених осіб та перевірку виконання зазначених у Звіті про здійснення державного фінансового контролю рекомендацій.

Таким чином, усі етапи державного фінансового контролю пов'язані між собою та спрямовані на оптимізацію фінансових засад функціонування ЗВО та розвиток системи вищої освіти загалом.

Оптимізація фінансових засад функціонування та підвищення ефективності діяльності ЗВО стосується насамперед організації внутрішньої системи фінансового контролю, зокрема процесів організації, аналізу та контролю за плануванням, формуванням і використанням наявних фінансових ресурсів. Означені процеси відображаються в кошторисі ЗВО. Відповідно до Бюджетного кодексу України, кошторис – основний плановий фінансовий документ бюджетної установи, яким на бюджетний період встановлюються повноваження щодо отримання надходжень і розподілу бюджетних асигнувань на взяття бюджетних зобов'язань та здійснення платежів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення результатів, визначених відповідно до бюджетних призначень [12]. Отже, основна увага під час здійснення державного фінансового контролю ЗВО приділяється оцінці підходів і процедурі складання, затвердження, внесення змін та виконання кошторису.

Отже, державний фінансовий контроль ЗВО, який має на меті оцінку правильності, раціональності та ефектив-

ності використання державних фінансових ресурсів закладами освіти, реалізується в поетапній перевірці основних напрямів діяльності, зокрема:

- дотримання ЗВО визначених в установчих документах напрямів діяльності, функцій та завдань;
- наявності паспорту бюджетної програми; наявності затвердженого в установленому порядку кошторису;
- обґрунтованості розрахунків обсягів надходжень та видатків загального та спеціального фондів;
- дотримання порядку внесення змін до кошторису коригування обсягів бюджетних зобов'язань тощо.

**Висновки.** ЗВО є основними об'єктами державного фінансового контролю у системі вищої освіти внаслідок реалізації державних програм у сфері вищої освіти. Основною метою здійснення державного фінансового контролю ЗВО є оцінка результативності, ефективності та законності використання державних коштів керівництвом ЗВО у процесі провадження освітньої, наукової, господарської та фінансової діяльності. За результатами дослідження фінансових засад функціонування ЗВО визначено, що контрольні функції у сфері фінансової діяльності розподілено між державою, засновником та керівником ЗВО. Проте головна роль у контролі за використанням державних коштів, спрямованих у сферу вищої освіти, все ж таки належить державі. А здійснення державного фінансового контролю провадиться у формі державного фінансового аудиту та контролю за дотриманням законодавства у сфері закупівель. Запропоновано модель проведення державного фінансового контролю ЗВО, яка складається з п'яти основних етапів та передбачає взаємозв'язок усіх учасників процесу державного фінансового контролю.

#### Список використаних джерел:

1. Бардаш С.В. Державний фінансовий аудит : зміст та доцільність впровадження в практику контрольної діяльності. Науковий вісник ДАСОА. 2009. № 4. С. 21–26.
2. Дікань Л.В. Організація внутрішнього контролю в бюджетній установі: прикладний аспект питання. Бізнес Інформ. 2013. № 10. С. 296–301.
3. Мних Є.В. Державний фінансовий аудит : методологія і організація / за ред. Є.В. Мниха. Київ: Київський національний торговельно-економічний університет. 2009. 319 с.
4. Сухарева Л.О., Федченко Т.В. Державний аудит ефективності: системність, організація, методика : монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. 289 с.
5. Шевченко Н.В. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи. Вісник Української академії банківської справи. 2010. № 2(29). С. 34–39.
6. Шевчук О.Д., Мукоїд І.Л. Особливості проведення державного аудиту в Україні. Збірник наукових праць ВНАУ. 2012. № 4. Т. 2. С. 230–234.
7. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.1993 № 2939-XII в редакції від 27.01.2018 р. / Верховна рада України. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> (дата звернення 02.05.2018).
8. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII в редакції від 05.09.2017 р. / Верховна рада України. URL <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (дата звернення 02.05.2018 р.).
9. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII (зі змінами та доповненнями) в редакції від 01.01.2018 р. / Верховна рада України. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення 02.05.2018 р.).
10. Трайтлі В.Ю. Уточнення економічного змісту державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм. Молодий вчений. 2014. № 8(11). С. 45–48.
11. Блакита Г., Откаленко О. Державний фінансовий аудит системи вищої освіти. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 3. С. 100–113.
12. Бюджетний кодекс України: Кодекс України від 08.07.201 № 2456-VI в редакції від 01.01.2018 р. / Верховна Рада України. URL <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення 10.05.2018 р.).

## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

**Аннотация.** В статье освещены теоретические аспекты организации и поведения государственного финансового контроля учебных заведений высшего образования Украины через призму финансовых основ функционирования системы высшего образования. Определены задания и функции осуществления государственного финансового контроля в учреждениях высшего образования. Предложена модель осуществления государственного финансового контроля, в которой определены основные этапы процесса осуществления государственного финансового контроля и задания каждого из этапов.

**Ключевые слова:** государственный финансовый контроль, финансовые основы, учреждение высшего образования, модель государственного финансового контроля.

## STATE FINANCIAL CONTROL OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF THE HIGHER EDUCATION OF UKRAINE: THEORETICAL ASPECT

**Summary.** In paper theoretical aspects of the organization and behavior of the state financial control of educational institutions of the higher education of Ukraine through a prism of financial bases of functioning of system of the higher education are covered. Tasks and functions of implementation of the state financial control in institutions of higher education are defined. The model of implementation of the state financial control in which the main stages of process of implementation of the state financial control and a task of each of stages are defined is offered.

**Key words:** state financial control, financial bases, institution of higher education, model of the state financial control.

УДК 658.012.32:338.3.

**Гончаренко О. М.**

*доктор економічних наук,  
доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку  
Одеського національного економічного університету*

**Мартинюк О. А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
Міжнародного гуманітарного університету*

**Goncharenko O. M.**

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Dean of the Faculty of Finance and Economics  
Odessa State Economic University*

**Martunyk O. A.**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
International Humanitarian University (Odessa)*

## ВИЗНАЧЕННЯ ГЕНОТИПУ ІННОВАЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

**Анотація.** У статті розглянуто процес визначення та формування генотипу технології управління підприємством та генотипу її інноваційності. Сформовано модель трансформації генотипу інноваційних технологій. Згруповано ієрархічну схему визначення генотипу інноваційної технології управління та запропоновано фрагмент можливих значень лінгвістичних змінних нечіткої моделі комплексної оцінки ІТУ на прикладі гену «Інновації»

**Ключові слова:** генотип технології управління, геном інноваційності, схема визначення генотипу, ген хромосом-інновація, ген-оператор, ген-регулятор, модель оптимізації.

**Вступ та постановка проблеми.** У сучасному бізнесі розвинених країн разом з управлінням знаннями все більшого значення набуває управління креативністю в поєднанні із застосуванням сучасних наукових досліджень у сферах розвитку синергії і теорії систем.

Традиційна парадигма під тиском сучасних технологій поступово поступається місцем генетичним моделям, онтології і семіотиці. Глобалізація і насичення потоків інформації в різних сферах людської діяльності актуалізує конвергентні підходи і концепції до розвитку наук. Тому

генетичні моделі отримують велике поширення в економіці та управлінні. Автором зроблена спроба використання структури геномних моделей у формалізації знань методології формування інноваційної технології управління.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Основи теорії інновацій та її сучасні концепції базуються на дослідженнях про ділові цикли, технологічні уклади, інноваційні процеси на макро- і мікрорівнях. Дослідження циклічної динаміки розвитку суспільства здійснювалися такими вченими, як Н. Кондратьєв, Й. Шумпетер,

Ф. Бродель, Дж. Ван Дейн, А. Кляйнкнехт, С. Кузнець, Т. Менш, Р. Фостер, С. Глазьев, які дослідили закономірності соціально-економічного розвитку з урахуванням внутрішнього механізму циклічності будь-якої системи та її адаптації до змін навколишнього середовища.

Прикладні аспекти створення інноваційних технологій у сфері управління, їх поширення у практику підприємств досліджувалися у працях відомих західних учених (Т.Х. Девенпорта, Ж.Г. Харріса, Р. Морісона, А. Кейзера) та українських науковців (В.А. Верби, А. Івашенка, О.М. Гребешкової, Н.А. Ракши, З.Г. Шацької та ін.).

Вперше визначення геному управління проектами як нового методологічного концепту було запропоновано С.Д. Бушуєвим та його науковими послідовниками. Однак у напрямі визначення генотипу технології управління та геному її інноваційності дослідження не проводилися.

**Метою** статті є наукове обґрунтування визначення генотипу технології управління підприємством для харчового підприємства.

**Результати дослідження.** Розвиток підприємства буде більш ефективним, якщо буде застосовуватися системно-адаптивний підхід. Якісно підвищується ефективність розвитку, коли в механізм розвитку закладено не тільки динамічний синтезатор ендогенних та екзогенних факторів а й інтегратор взаємодії слабо структурованих елементів [1; 6].

Запропонована модель трансформації комплексу технологій управління й інноваційний комплекс управління, головним компонентом є трансформація генотипу окре-

мої технології у стан інноваційної.

Сформований генотип містить певний набір генів – елементів, які визначають певну технологію за різними ознаками: корпоративні, виробничі, технології СППР, інформаційні технології (рис. 1) [1; 8; 9; 10].

Ген – одиниця спадкового матеріалу, що відповідає за формування певної елементарної ознаки.

Структурні гени несуть інформацію про структуру певних ознак спадковості, вони взаємодіють у полі дії.

Регуляторні гени здійснюють регуляцію дії структурних генів (інгібування, підвищення активності та ін.).

Гени-оператори кодують синтез інших генів та задають послідовність дій структурним генам.

Обов'язковим складником забезпечення динамічного розвитку є активізація інноваційного складника в діяльності підприємства, що забезпечується за допомогою використання комплексу інноваційних технологій. При цьому завжди виникає прояв синергетичного ефекту, який може мати як підсилюючий, так і послаблюючий характер. С.Д. Бушуєв визначає, що саме інтелектуальний складник впливає на якість генерування нових процедур, технологій, системи керування, створення технічного та програмного забезпечення, формування інноваційного організаційного забезпечення, модернізацію оргструктури, кількісно-якісного збільшення патентів, товарних знаків, вдосконалення культури організації та відносини із клієнтами [4].

Визначимся з аналітичним виміром інноваційної технології управління, для якої було запропоновано генотип.

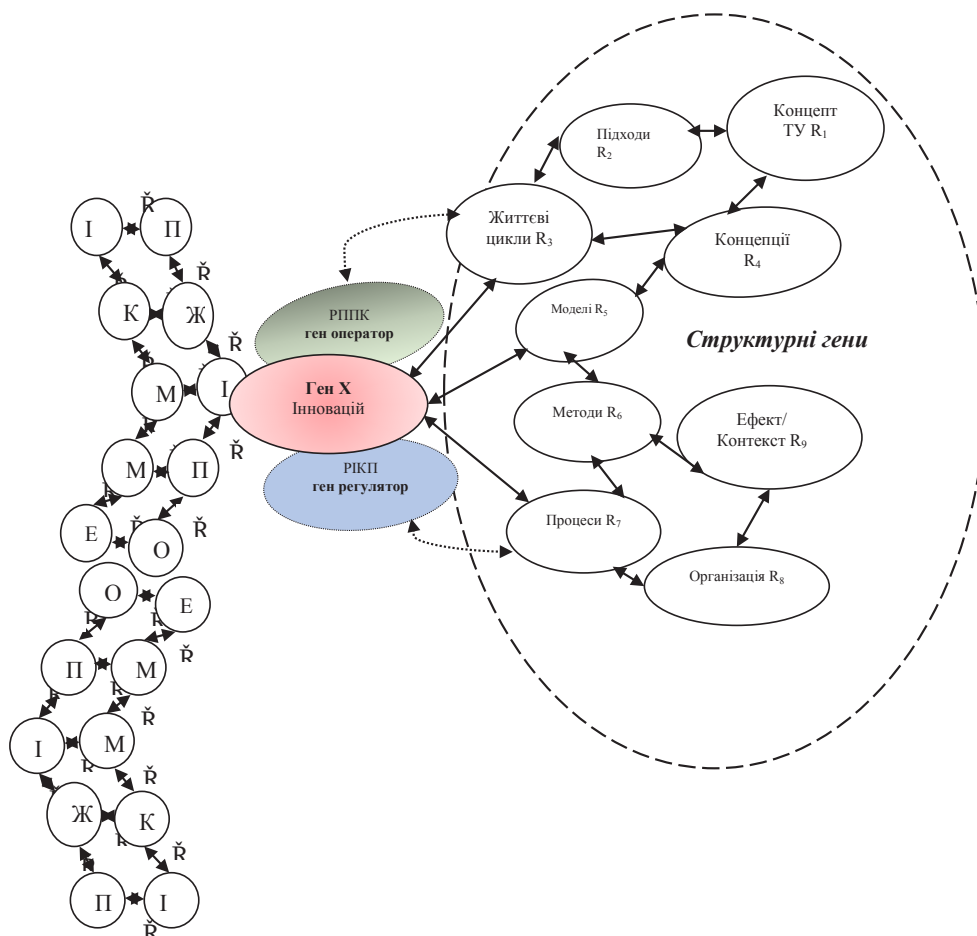


Рис. 1. Модель трансформації генотипу інноваційних технологій

Джерело: сформовано автором на основі [5; 6; 9; 10]

Для формування системи оцінки ефективності комплексу технологій для підприємства залежно від рівня управлінсько-технологічної зрілості необхідно розробити систему оцінки генотипу самої інноваційної технології. Визначимо низку методів, які дозволять виміряти ефективність впровадження інноваційної технології управління (ІТУ), визначити ступінь впливу на фінансові результати підприємства, відокремити вартість, створену нематеріальними активами, від вартості, яка генерується іншими активами [7].

Оцінка ІТУ здійснюється з метою аналізу ефективності використання, управління, контролю, знаходження та усунення слабких місць для отримання бажаних результатів як окремих бізнес-напрямів, так і діяльності підприємства загалом. Тому є доцільним формування єдиного комплексного показника, що у кількісному вимірі характеризуватиме рівень розвитку функціонування ІТУ та її складників, які мають кількісні та якісні показники виміру [1; 7].

Оптимальним є формування синтезованого показника з урахуванням вагових коефіцієнтів, який інтегрує всі елементи за допомогою суми (вагові коефіцієнти вибираються із залученням експертів та відображають важливість кожного часткового показника та його вклад в інтегральний показник), проте під час застосування цього підходу виникли складнощі у визначенні вагових коефіцієнтів в одній системі між кількісними та якісними показниками, використання моделі нечіткої логіки дало змогу усунути перешкоди. Використання методів нечіткої логіки для вирішення завдань означеного класу дає змогу максимально наблизити математичну модель оцінки якості до логіки міркувань кваліфікованих спеціалістів, які приймають управлінські рішення [2; 3; 8]. Запропонована методика інтегральної оцінки генотипу ІТУ будується на

теорії нечітких множин і включає такі етапи.

Для комплексної оцінки генотипу ІТУ розроблено інтегральний показник, який синтезує часткові показники, що характеризують структуру ІТУ, тобто усі його елементи. Розроблена модель комплексної оцінки пристосована для використання експертної інформації про об'єкт дослідження (ІТУ) у вигляді логічних правил. Взаємозв'язок між показниками, які визначають рівень ІТУ підприємства, подано у вигляді ієрархічної мережної схеми генотипу ІТУ (рис. 2).

Для побудови використано теорію графів та побудовано граф ієрархічної системи (мережу). Виділена в мережі генотипу вершина, яка не має вихідних вершин, є ядром – геномом та інтегральним показником (ІТУ). Зв'язок між елементами має тип «один до багатьох». За допомогою теорії графів описано структуру генотипу ІТУ. Термінальними вершинами є окремі елементи, які формують структурні гени КІТУ ( $a_1 \dots a_n$ ). Нетермінальні вершини (подвійні кола) відображають структурні гени КІТУ. Згортки було виконано за допомогою логічної згортки за нечіткими базами знань [1; 2; 6].

$R_1$  – концепт технології управління – визначає функціональну характеристику та сутність технології за інструментально-процесуальною ознакою. Тобто розкриває базову сутність технології та необхідні методи й інструменти управління.

$R_2$  – підходи – визначають базові підходи для формування та застосування технологій управління.

$R_3$  – життєві цикли. Методологія дає змогу враховувати всю множину стадій у життєвому циклі, які проходить кожна технологія.

$R_4$  – концепція використання технології управління – базуються на визначених концепті та підходах упро-

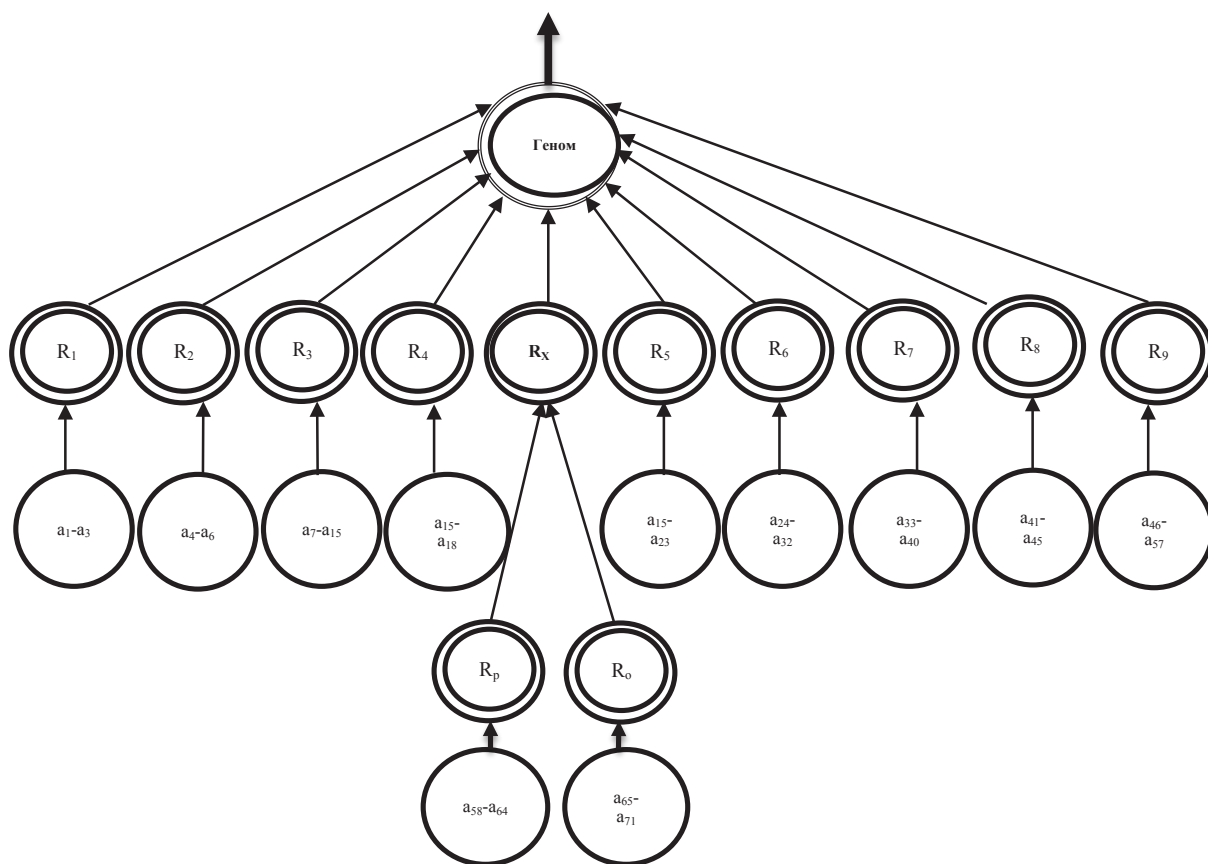


Рис. 2. Ієрархічна схема визначення генотипу інноваційної технології управління

Джерело: сформовано автором на основі [1; 4; 6; 7; 8]



вадження технології управління.

$R_5$  – моделі – визначають поточний рівень управлінсько-технологічної зрілості (LMTM) підприємства.

$R_6$  – методи – визначаються комплексом методів та інструментів, які використовують для певного виду технології управління.

$R_7$  – процеси – визначають рівень та розвиток процесного планування та впровадження бізнес-процесних підходів у діяльності підприємства.

$R_8$  – організація – дає змогу виявити залежності результатів впроваджених технологій від якості спроектова-

ної організаційної структури підприємства.

$R_9$  – ефект/контекст – визначають можливу ефективність використання інноваційної технології або комплексу технологій у діяльності підприємства:

$RX$  – ген хромосом-інновації, який містить у собі ген-оператор РППК – рівень професійно-когнітивної компетентності та ген-регулятор РІКП – рівень інформаційно-комунікативного потенціалу підприємства:

$$RX = f(Ro; R_p), \quad (1)$$

$Ro$  – ген-оператор – кодує синтез структурних генів і надає вектор інноваційному розвитку технології управ-

Таблиця 1.

**Фрагмент можливих значень лінгвістичних змінних нечіткої моделі комплексної оцінки ІТУ на прикладі Гену «Інновації»**

Параметр	Назва лінгвістичної змінної (x)	Універсальна множина (U)	Лінгвістичні теми (T)
1	2	3	4
<b><math>R_o</math> РППК – рівень професійно-когнітивної компетентності</b>			
$a_{58}$	освітній рівень співробітників	0–30% є спецосвіта 30–60% є спецосвіта 60–90% є спецосвіта	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{59}$	коефіцієнт посадового досвіду співробітників на підприємстві	0–30% досвід 20 років 30–60% досвід 20 років 60–90% досвід 20 років	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{60}$	показник підвищення кваліфікації співробітників	0–30% кожні 5 років 30–60% кожні 5 років 60–90% кожні 5 років	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{61}$	рівень креативності мислення персоналу	0–30% низький 30–60% середній 60–90% високий	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{62}$	коефіцієнт інноваційної якості менеджменту	0–30% низький 30–60% середній 60–90% високий	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{63}$	рівень заохочення співробітника до навчання	0–30% низький 30–60% середній 60–90% високий	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{64}$	коефіцієнт якості мікроклімату підприємства	0–30% напружений 30–60% середній 60–90% доброзичливий	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
<b><math>R_p</math> РІКП – рівень інформаційно-комунікативного потенціалу</b>			
$a_{65}$	ступінь залучення персоналу в електронну взаємодію	0–30% низький 30–60% середній 60–90% високий	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{66}$	швидкість руху інформаційних потоків і контенту	0–30% низька 30–60% середня 60–90% висока	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{67}$	норматив чисельності персоналу для виконання поставлених завдань	0–30% високий 30–60% середній 60–90% низький	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{68}$	ступінь релевантності та якості інформації	0–30% низька 30–60% середня 60–90% висока	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{69}$	наявність спеціальних інформаційних продуктів та програм	0–30% існують 30–60% існують 60–90% існують власні	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{70}$	ступінь інформації управлінських процедур	0–30% низький 30–60% середній 60–90% високий	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
$a_{71}$	рівень опису бізнес-процесів підприємства	0–30% низький 30–60% середній 60–90% високий	Low (низький), Medium (середній), High (високий)

ліній, а через неї – і всьому підприємству. Визначається через функціональну залежність таких складників:

$$R_0 = f(a_{58}, a_{59}; a_{60}, a_{61}; a_{62}, a_{63}; a_{64}), \quad (2)$$

де  $a_{58}$  – освітній рівень співробітника;

$a_{59}$  – коефіцієнт посадового досвіду співробітників на підприємстві;

$a_{60}$  – показник підвищення кваліфікації співробітників;

$a_{61}$  – рівень креативності мислення персоналу;

$a_{62}$  – коефіцієнт інноваційної якості менеджменту;

$a_{63}$  – рівень заохочення співробітника до навчання;

$a_{64}$  – коефіцієнт якості мікроклімату підприємства.

$R_p$  – ген-регулятор – регулює діє структурних генів та створює платформу для формування гену Інноваційності:

$$R_p = f(a_{65}, a_{66}; a_{67}, a_{68}; a_{69}, a_{70}; a_{71}), \quad (3)$$

де:  $a_{65}$  – ступінь залучення персоналу в електронну взаємодію;

$a_{66}$  – швидкість руху інформаційних потоків і контенту;

$a_{67}$  – норматив чисельності персоналу для виконання поставлених завдань;

$a_{68}$  – ступінь релевантності та якості інформації;

$a_{69}$  – наявність спеціальних інформаційних продуктів та програм;

$a_{70}$  – ступінь інформації управлінських процедур;

$a_{71}$  – рівень опису бізнес-процесів підприємства.

Таким чином, сформована модель формування генотипу інноваційної технології управління для моделювання комплексу інноваційних технологій управління підприємства з  $n$ -входами та одним виходом. Критерієм рівня інноваційної технології управління встановлено число  $[0, 100]$ . Чим вищий рівень розвитку ІТУ на підприємстві, тим він ближчий до 100, тим ближче підприємство наближається до нового рівня управлінсько-технологічної зрілості.

Вибір основних факторів впливу на генотип інноваційної технології управління підприємства в моделі ґрунтувався на попередньо здійсненому логічному аналізі. Проте запропонований набір показників може формуватися індивідуально в залежності від специфіки підприємства.

За результатами аналізу сформовано таблицю 1, де

наведено фрагмент лінгвістичних змінних моделі комплексної оцінки ІТУ для головного показника «Ген інноваційності»; таблицю розроблено та обґрунтовано на основі експертного оцінювання, законів, вимог, положень підприємства, галузевих стандартів.

Вихідна змінна – ІТУ – набуватиме значення: низький (Low), нижче середнього (Low Medium), середній (Medium), вище середнього (High Medium), високий (High) на універсальній множині (0–100 балів). Це дає змогу детально розглянути та проаналізувати дію факторів із більшим та меншим ступенем впливу.

За результатами аналізу можна сформувати композитивну модель оптимізації за розрахованими оптимальними значеннями, показниками оцінки розвитку підприємств, на основі яких розраховуються оптимальні значення узагальнюючих індикаторів за критеріями оцінки розвитку та оптимальне значення інтегрального індикатора динамічного розвитку.

Результати впровадження комплексу інноваційних технологій для забезпечення динамічного розвитку підприємства сформовано за допомогою піраміди результативності, яка враховує три критерії: зміну рівня розвитку, зміну ступеня збалансованості та зміну характеру управління.

**Висновки.** Отже запропонована методика формування генотипу технології управління та оцінювання можливостей її трансформації в інноваційну за допомогою модифікації гену інноваційності на основі моделей нечіткої логіки та алгоритмів Мамадані дає змогу проаналізувати якісні та кількісні показники кожного структурного гена, гена-регулятора та гена-оператора запропонованої моделі генотипу.

Формалізація бази даних розробленої методології дасть змогу зберігати всі формати технологій управління в єдиній системі форматів.

Формування піраміди результативності, яка базується на трьох критеріях – зміні рівня розвитку, зміні ступеня збалансованості та зміні характеру управління – є матеріалом для подальших досліджень.

#### Список використаних джерел:

1. Бушуева Н.С. Модели и методы проактивного управления программами организационного развития / Н.С. Бушуева. К.: Наук. світ, 2007. 270 с.
2. Дідик А.М. Інноваційна динаміка як елемент системи полівекторного розвитку підприємств / А.М. Дідик // Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 5. С. 4–6.
3. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости : пер. с англ. / А.Д. Баженова (общ. ред.). М.: Компания АйТи, 2003. 318 с.
4. Креативные технологии управления проектами и программами / Бушуев С.Д., Бушуева Н.С., Бабаев И.А., Яковенко В.Б., Гриша Е.Б., Украинская ассоциация управления проектами. К.: Саммит-Книга, 2010. 763 с.
5. Мартинюк О.А. Застосування теорії інноваційної динаміки для управління підприємством. Topical issues of contemporary science: Collection of scientific articles / С.Е.І.М., Valencia, Venezuela, 2017. 204 p. P. 86–91.
6. Раєвцева О.В., Стрижиченко К.А. Аналіз фрактальної природи соціально-економічних процесів / Математичні моделі та інформаційні технології в сучасній економіці / Під ред. д.е.н., проф. А.О. Єпіфанова: Монографія. Суми: УАБС НБУ, 2007. С. 214–231.
7. Синергетические оценки в исследовании устойчивости экономической системы [Електронний ресурс] / Е.Н. Гончаренко, И.А. Усова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2012. № 2. С. 20–33. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg\\_2012\\_2\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2012_2_4).
8. Тернер Дж. Родни. Руководство по проектно-ориентированному управлению / Пер. с англ. под общ. ред. В.И. Воропаева. М.: Издательский дом Гребенникова, 2007. 552 с.
9. Alberts Bruce, Alexander Johnson, Julian Lewis, Martin Raff, Keith Roberts and Peter Walters (2002). Molecular Biology of the Cell (вид. Fourth). New York and London: Garland Science.
10. Engreitz Jesse M., Ollikainen Noah, Guttman Mitchell (12 2016). Long non-coding RNAs: spatial amplifiers that control nuclear structure and gene expression. Nature Reviews. Molecular Cell Biology 17(12). P. 756–770.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ГЕНОТИПА ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

**Аннотация.** В статье рассмотрен процесс определения и формирования генотипа технологии управления предприятием и генома инновационности технологии. Сформирована модель трансформации генотипа инновационных технологий. Построена иерархическая схема определения генотипа инновационной технологии управления и предложен фрагмент возможных значений лингвистических переменных нечеткой модели комплексной оценки инновационной технологии управления на примере гена «Инновация».

**Ключевые слова:** генотип технологии управления, геном инновационности, схема определения генотипа, ген хромосом-инновация, ген-оператор, ген-регулятор, модель оптимизации.

## DETERMINATION OF THE GENOTYPE OF INNOVATIVE ENTERPRISE MANAGEMENT TECHNOLOGY

**Summary.** The article deals with the process of forming the definition and formation of the genotype of enterprise management technology and its innovation genome. The model of transformation of the genotype of innovative technologies is formed. A hierarchical scheme for identifying the genotype of innovative management technology is grouped and a fragment of possible values of the linguistic variables of the fuzzy logic model for a comprehensive assessment of innovative management technologies by the example of the Innovation genome is proposed.

**Key words:** genotype of management technology, innovation genome, genotype determination scheme, gene of chromosomes – innovations, gene-operator, gene-regulator, composite optimization model.

УДК 658.8

**Мацера С. М.**

*кандидат економічних наук,  
декан факультету управління та права  
Вінницького кооперативного інституту*

**Марчук О. О.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри маркетингу та підприємництва  
Вінницького кооперативного інституту*

**Matsera S. M.**

*PhD (economic sciences)  
Dean of Faculty of Management and Law,  
Vinnytsia Cooperative Institute*

**Marchuk O. O.**

*PhD (economic sciences)  
Associate Professor of Department of Marketing and Entrepreneurship,  
Vinnytsia Cooperative Institute*

## УПРАВЛІННЯ КОНТЕНТОМ У МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ

**Анотація.** У статті розглядається проблема формування якісного контенту в маркетингових комунікаціях. Визначено сутність управління контентом. Визначено основні види контенту та канали їх просування. Визначені основні етапи управління контентом. Прیدілено увагу помилкам під час роботи з контентом.

**Ключові слова:** контент, контент-маркетинг, канали комунікацій, комунікації, управління контентом.

**Постановка проблеми.** Сьогодні роль соціальних мереж і мобільного інтернету постійно зростає. Змінюються способи зв'язку, старі структури ієрархічних відносин між бізнесом і споживачем розмиваються. Споживачі стають більш впливовими, оскільки можуть легко публікувати свої відгуки і ділитися думками (як позитивними, так і негативними). Виникає необхідність у нових підходах до побудови комунікацій між споживачем та продавцем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання маркетингу були вивчені у роботах таких учених, як Б. Вайц, Дж. Джефрі, Ф. Котлер, Р. Керін, Дж. Райн, Р. Тодлард, Р. Уен-

злі, С. Хартлі, С. Холандер. Серед вітчизняних дослідників питання маркетингу розглядалися у роботах А. Банчукова, В. Довбенко, С. Мельникова, О. Смолянюка, О. Третяка. Дослідженнями питань маркетингових комунікацій в Інтернеті та Інтернет-маркетингом загалом займалися вчені Л.В. Балабанова, І.В. Бойчук, Є.П. Голубков, Т.В. Дейнекін, Т.В. Дубовик, Н.С. Ілляшенко, С.М. Ілляшенко, І.Л. Литовченко, М.С. Лебеденко, М.А. Окландер, В.П. Пилипчук, В.Л. Плєскач, І.Л. Решетнікова, І.В. Успенський та інші. У дослідженнях учених були розглянуті роль та значення маркетингових комунікацій, особливості маркетингу в мережі Інтернет, мо-

делі комунікацій. Проте недостатньо уваги приділено особливостям системи управління вмістом, створення контенту з урахуванням потреб цільової аудиторії.

**Метою** статті є дослідження головних тенденцій розвитку маркетингових комунікацій та місця управління контентом у цьому процесі.

**Результати дослідження.** Роль маркетингових комунікацій у системі управління діяльністю підприємства постійно зростає та полягає у поліпшенні комунікативних показників, а саме в залученні нових клієнтів, підтримці зв'язків із зацікавленими особами, налагодженні взаємовигідних відносин з організаціями-партнерами, формуванні здорового клімату в колективі, що дає змогу знизити нерациональні витрати робочого часу працівників і в загальному підсумку підвищує результати діяльності підприємства.

У сучасних умовах відбувається зміна пріоритетів споживачів, розширення можливостей інтернет-середовища, а використання інтернет-маркетингу стає основною маркетинговою концепцією ведення бізнесу. Вагоме значення в цьому процесі відіграє зростання кількості онлайн-покупок. Основним чинником, що впливає на зростання інтернет-аудиторії, є зміни середніх доходів на душу населення, які дають підставу для купівлі комп'ютерів. Останнє значною мірою зумовлює вартість інтернет-трафіку (рис. 1) [1].

Дослідники інтернету доходять висновку, що всевітня мережа є певним середовищем, простором, який відіграє все більшу роль у житті суспільства. Фахівці приділяють увагу інтернету як одному з найбільш ефективних каналів поширення маркетингової інформації [2, с. 34]. Інтернет є засобом та каналом комунікацій, що характеризується відсутністю централізованої організаційної структури. Для нього притаманною є комунікаційна модель «Багато-до-багатьох», яка органічно включає більш ранні моделі «Один-до-багатьох» і «Один-до-одного». Це розширює можливості взаємодії як для відправників повідомлень (компаній, брендів, окремих осіб), так і для споживачів.

Кожний учасник комунікації може звернутися до іншого окремого користувача або до групи користувачів. Така можливість швидкого та малобюджетного пошуку споживачів і ефективної взаємодії є причиною зміни навчальних основ ведення бізнесу.

До головних тенденцій, на яких будуються ефективні маркетингові комунікації, належать [3]:

- постійне вивчення та впровадження інновацій;
- здатність забувати минулий досвід і вчитися заново;
- створення спільноти навколо бренду;
- управління відносинами з клієнтами і партнерами у форматі клубних зустрічей;
- готовність до діалогу, відкритість, щирість бренду;
- комунікації через емоції;
- посилення комунікацій: динаміка в ілюстраціях, збільшення частки відеоконтенту;
- комунікації через цінності і потреби кожного сегменту цільової аудиторії;
- побудова довгострокових відносин у стратегії win-win;
- формування та підтримка культури свободи, відповідальності і поваги в колективі;
- створення власних корпоративних майданчиків для постійного навчання;
- спільна корпоративна творчість, генерація нових ідей;
- утримування фокуса уваги співробітників на балансі між особистим життям і роботою.

У маркетингових комунікаціях вагоме значення відводиться контенту, тобто інформаційному наповненню. Контент-маркетинг – це сукупність маркетингових прийомів, заснованих на створенні і/або поширенні корисної для споживача інформації з метою завоювання довіри і залучення потенційних клієнтів. Головним завданням контент-маркетингу є поширення такої інформації, завдяки якій потенційний клієнт зверне увагу на пропозицію компанії і з певною ймовірністю стане її фактичним клієнтом. При цьому формат інформації може бути різним: текстовим, графічним, аудіовізуальним [4].

Контент являє собою різноформатний вміст, представлений текстовими, фото-, аудіо-, відеозаписами тощо. Діяльність з управління контентом отримала назву контент-менеджменту, до практичних завдань якого належить:

- аналіз завдань та стилістики ресурсу;
- визначення цільової аудиторії в мережі;
- наповнення текстовим контентом;
- регулярне оновлення інформації;
- SEO-оптимізація текстів (за пошуковими запитами);
- аналіз і перевірка контенту на оригінальність;
- підбір, обробка статей та новин, графічних, фото-, аудіо- та відеоматеріалів,
- формування та перевірка на працездатність посилання на ресурс;
- модерування ресурсу.

Єдиних правил та рекомендацій щодо формування контенту немає, оскільки він залежить від завдань бізнесу та завдань комунікації, а також від специфіки каналів просування. Контент повинен бути органічним із бізнесом, його внутрішньою культурою та специфікою бренду [5]. Вибір виду контенту залежить від багатьох факторів. Насамперед це продукт, послуга та цільова аудиторія. До найбільш розповсюджених видів контенту належать статті, інтерв'ю, со-

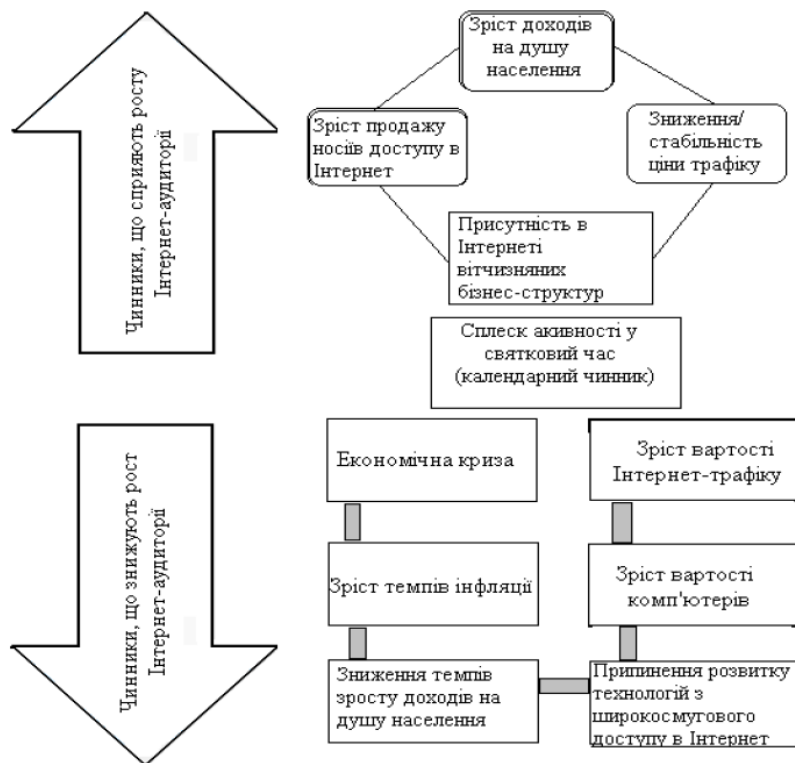


Рис. 1. Чинники, що впливають на динаміку збільшення інтернет-аудиторії в Україні [2, с. 13]

ціальні опитування, новини, результати досліджень, відеозаписи, фотозвіти тощо.

За характером контенту виділяють такі види, як освітній; розважальний; науковий; новинний; змішаний тощо. До найбільш розповсюджених каналів та способів просування контенту належать:

- соціальні мережі;
- сайт або блог компанії;
- освітні і розважальні заходи;
- e-mail-розсилка;
- вебінари і конференції;
- інструкції та додаткові до товарів матеріали;
- тематичні майданчики: ЗМІ, форуми, портали;
- друковані видання, книги.

Визначимо основні етапи управління контентом:

1. Визначення бізнес-завдань просування в інтернеті: зростання відвідуваності ресурсу (корпоративного сайту, інтернет-магазину тощо), формування лояльності клієнтів, управління репутацією, вивчення попиту, стимулювання продажів, підвищення інформованості клієнтів; розширення можливостей; збільшення доходів; утримання клієнтів; підвищення задоволеності клієнтів. Кожний елемент контенту повинен відповідати маркетинговим цілям. Кожному завданню відповідає набір інструментів.

Для визначення цінності проекту необхідним є встановлення відповідності кожного процесу (або елемента) одній із вищенаведених цілей. Проведені дослідження Інститутом контент-маркетингу і сайтом MarketingProfs контенту B2B-компаній дали змогу визначити основні цілі, які переслідують маркетологи (рис. 2) [6].

Як видно з діаграми, більшість компанії вважають основними цілями управління контентом підвищення впізнаваності бренду і залучення клієнтів. Після визначення конкретних маркетингових цілей необхідно уточнити, на що і в яких пропорціях витрачається маркетинговий бюджет компанії, а також як ці витрати пов'язані з контентом. Є різні способи оцінки ефективності фінансування маркетингу. Проте в більшості з них використовується співвідношення: на кожному гривню, витрачену на маркетинг, підприємство отримує (очікує отримати) X гривень прибутку.

2. Створення аудиторного профілю, визначення поведінкових особливостей цільової аудиторії. Аналіз інформації, отриманої від цільової аудиторії, визначення етапу циклу залученості споживачів, визначення наявних та необхідних ресурсів для створення контенту (наявний вебсайт, блог, сторінка у Facebook, акаунт в Twitter, корпоративні матеріали, маркетингові статті тощо). У результаті аналізу визначаються пріоритети, приблизний бюджет та інші тактичні моменти.

3. Визначення майданчиків з високою концентрацією цільової аудиторії, пошук тематичних дискусій. Для кожної цільової аудиторії підбирається свій канал (кожний канал покриває не всю цільову аудиторію, а її частину). Для різних цілей доцільно використовувати різні канали комунікацій (наприклад, компанія Dell має кілька різних акаунтів на Twitter, які використовуються залежно від мети: обслуговування клієнтів, знижки та загальна інформація).

4. Розроблення системи метрик, якими можуть бути відвідуваність ресурсу, кількість підписників, згадувань та цитованість на зовнішніх соціальних платформах. Тобто визначаються основні показники, які будуть відстежу-

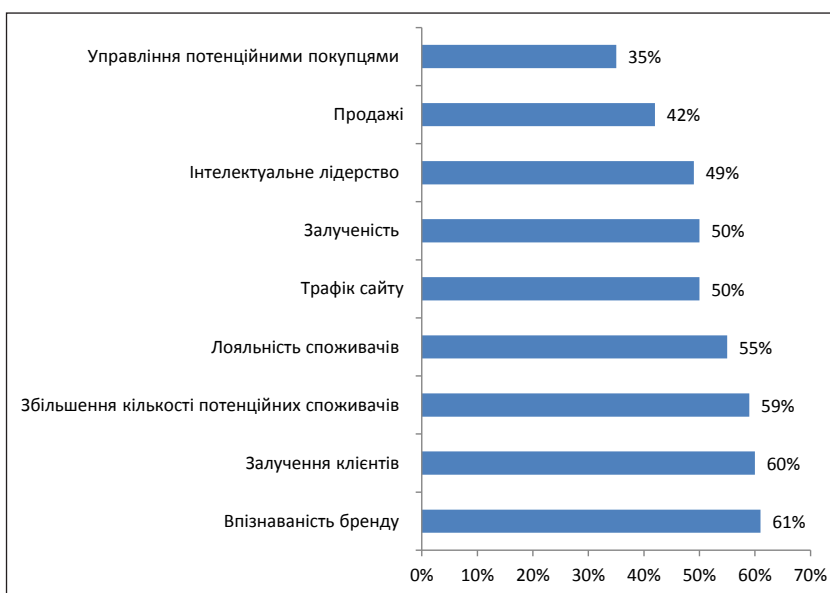


Рис. 2. Цілі управління контентом для організації (клієнта) [6]

ватись (наприклад, 1000 підписників на сторінці Facebook протягом 2 місяців).

5. Моніторинг об'єкта просування – вибір конкретного об'єкта моніторингу: компанії, персони, продукту, послуги; підготовка семантики об'єкта, визначення якості та складників об'єкта; первинний аудит, визначення кількості згадувань про об'єкт моніторингу, частоти їх появи, тотальний аналіз репутації об'єкта дослідження (вибір каналів моніторингу, збір всіх згадувань і визначення їх тональності – позитивної, негативної або нейтральної, визначення «ваги» згадувань, підрахунок «числової» репутації).

6. Розроблення контент-стратегії. Стратегія повинна відповідати на такі питання: які завдання комунікації (інформування, розваги, формування іміджу тощо); який контент здатен вирішити поставлені завдання; які правила взаємодії з аудиторією (офіційна позиція компанії, пріоритетні і заборонені теми, способи реагування на критику та негатив); які інструменти залучення аудиторії будуть використані. На цьому етапі створюється нарис або короткий опис, який використовується для того, щоб вибудувати зміст для кожного каналу, а також визначити етапи досягнення цілі.

7. Формування контент-плану – редакційного календаря, що являє собою план публікацій конкретного контенту на ресурсі. Визначається частота, характер повідомлень, бажані дії, структура контенту для кожного каналу комунікації.

На основі проведених досліджень можна визначити типові помилки під час роботи з контентом. Насамперед це використання одного і того самого інформаційного повідомлення (вмісту) для різних цільових аудиторій та в різних каналах комунікацій. Наприклад, ідентичність новин на сайті компанії та повідомлень у соціальних мережах; використання стилю викладення інформації в новинних стрічках як у корпоративних каталогах. Отримуючи офіційну інформацію без емоційного наповнення через соціальні мережі, клієнт доходить висновку про нецікавий формат додаткових заходів, що пропонує компанія (наприклад, виставка, конференція, презентація тощо), а компанія отримує меншу кількість точок дотику покупця з її брендом. Отже, професійний контент повинен доноситися до клієнта по-різному: із застосуванням емоційного забарвлення або без нього, з різним ступенем деталізації, з чіткими висновками або з наданням можливості клієнту дійти власного висновку.

Серед розповсюджених помилок – недостатність інформації про події, які відбуваються в компанії, зберігання інформації несистематизовано, витрачання часу на пошук, використання фото з інтернету. Для організації роботи з інформацією, яка необхідна для створення контенту, доцільно:

1. Створити корпоративний репозиторій, в якому кожен керівник підрозділу щотижня повинен писати як мінімум одну новину.

2. Створити окрему теку для збереження інформації для буклетів; файли повинні мати відповідні назви з зазначенням джерела отримання.

3. Створити теку-фотоальбом, у якому будуть знаходитися ті фото, які є перевіреними, схваленими і можуть офіційно публікуватися.

4. Створити теку з матеріалами конкурентів (контент конкурентів – думки, тексти, ідеї), що в подальшому можна використати для розроблення власного контенту.

5. Створити теку з макетами для збору рекламно-інформаційного матеріалу у форматі pdf.

6. Забезпечити доступ до бази готового контенту всім співробітникам, які мають стосунок до нього (наприклад, копірайтеру, контент-менеджеру, PR-менеджеру, SMM-маркетологу, дизайнеру-верстальщику тощо).

Розповсюдженими комунікаційними проблемами є дослідження комунікацій, їхньої частоти, формату/каналу, релевантності, зрозумілості, діалогу (зворотного зв'язку), візуалізації [4]. Для подолання цих недоліків використовуються три питання: якою є цільова аудиторія, що цільова аудиторія повинна дізнатися про компанію (продукт), що цільова аудиторія повинна зробити (реальні дії). Використання цих питань як частини комунікаційної діяльності дасть змогу готувати більш прямі та чіткі документи (меседжі), які досягатимуть чітко визначених задумів. Відповідальному за контент необхідно постійно бути в пошуках нових форм, розширювати традиційні уявлення про контент з метою отримання максимальної реакції цільової аудиторії. До дієвих інструментів роботи з контентом належать:

1. Нумеровані списки (наприклад, «5 складників...», «10 простих способів...»). Такі переліки часто користуються широкою популярністю серед читачів соціальних медіа.

2. Фоторепортаж – потужний спосіб передати зміст події; повинен містити не менше 5 якісних світлин, кожна з яких має заповнювати всю ширину сторінки.

3. Результати досліджень – короткий огляд доповіді (дослідження), повинен містити як мінімум 5 найбільш важливих акцентів.

4. Історії допомоги – розповідь про історії людей, яким допомагає продукт (тут важливо викликати співпереживання).

5. Відгуки вдячних клієнтів, інтерв'ю.

6. Новий мобільний та медіаконтент – під час запуску нового контенту доцільно його супроводжувати описом (наприклад, написати пост, який висвітлював би новий контент).

Західні фахівці з просування в інтернеті розробили «золоту формулу» контенту соціальних мереж [7].

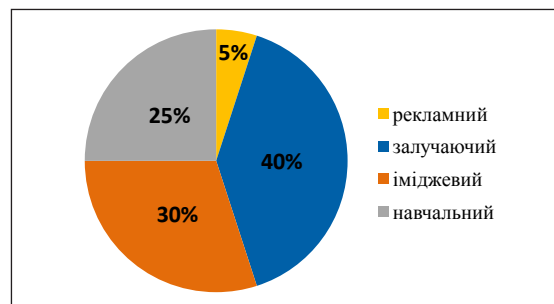


Рис. 3. Зарубіжний досвід формування структури контенту [7]

Загальними рекомендаціями до контенту в соціальних мережах є: інтерактивність, актуальність, періодичність поновлення, афінітивність (афінити – індекс-показник відповідності ресурсу цільовій аудиторії), релевантність, рубрикованість і віральність контенту (властивість природного тиражування матеріалів користувачами соціальних мереж).

**Висновки.** Таким чином, точність і якість контенту дає змогу як залучити, так і утримати клієнта. Управління контентом як сфера практичної діяльності має суттєвий потенціал, що дає змогу будувати принципово нові відносини і способи спілкування зі споживачами. Цьому сприяє правильна постановка бізнес-завдань і завдань комунікації.

#### Список використаних джерел:

1. Окландер М.А., Литовченко І.Л., Ботушан М.І. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: Монографія. К., 2011. 234 с.
2. Мельников С. Маркетингові стратегії в умовах інформаційної та цінової асиметрії: монографія. Одеса, 2015. 107 с.
3. Тодорова О. Інновації в комунікаціях. Тренди 2018: XII Бизнес-форум. URL: <http://reklamaster.com/business-and-innovations/hii-biznes-forum-innovacii-v-kommunikacijah-trendy-2018/>.
4. Тертичний О.О. Особливості маркетингу в мережі Інтернет. URL: [http://economyandsociety.in.ua/journal/12\\_ukr/64.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/64.pdf).
5. Довбенко В. Маркетингова складова розвитку інноваційного підприємництва. Вісн. нац. ун-ту «Львів. політехніка». 2014. № 811. С. 99–109.
6. How to Win at Content Marketing. URL: <https://contentmarketinginstitute.com/education/content-marketing-playbook/>.
7. Internet Strategies Group «Content is King! Content is the fuel that drives your Fan page». URL: <http://www.internetstrategiesgroup.com>.

### УПРАВЛЕНИЕ КОНТЕНТОМ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

**Аннотация.** В статье рассматривается проблема формирования качественного контента в маркетинговых коммуникациях. Раскрыта сущность управления контентом. Определены основные виды контента и каналы их продвижения. Определены основные этапы по управлению контентом. Уделено внимание ошибкам при работе с контентом.

**Ключевые слова:** контент, контент-маркетинг, каналы коммуникаций, коммуникации, управление контентом.

### CONTENT MANAGEMENT IN MARKETING COMMUNICATIONS

**Summary.** The problem of the formation of qualitative content in marketing communications is considered in the article. The essence of content management is presented. The basic types of content and channels of their promotion are determined. The basic stages of content management are defined. Attention is paid to errors when working with content.

**Key words:** content, content marketing, communication channels, communications, content management.

**Маслов Д. С.**  
викладач кафедри загальної економічної теорії  
та економічної політики,  
Одеського національного економічного університету

**Maslov D. S.**  
*Academic of General Economic Theory and Economic Policy Department,  
Odessa National Economic University*

## ПЕРЕНАГРОМАДЖЕННЯ ПОЗИЧКОВОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ

**Анотація.** У статті розглядається зростання державного боргу як об'єктивний процес, що зумовлений як посиленням ролі держави, так і перенагромадженням позичкового капіталу. Надмірне нагромадження позичкового капіталу розглядається як можливість та фактор зростання державного боргу. Найбільш стійка форма прояву зростання позичкового капіталу – це зростання ринку державних облігацій. Зниження дохідності державних облігацій у розвинених країнах, виникнення від'ємних процентних ставок є необхідним наслідком надмірного нагромадження позичкового капіталу та означає трансформацію кредитних відносин.

**Ключові слова:** позичковий капітал, кредит, перенагромадження капіталу, борг, державний борг, облігації.

**Вступ та постановка проблеми.** Перенагромадження капіталу в економічній теорії розглядається як одна з ознак «кризи капіталізму». Причини перенагромадження вбачаються у протиріччях відтворення суспільного капіталу. З іншого боку, перенагромадження позичкового капіталу, капіталу у грошовій формі повинно мати власні форми прояву. Але конкретні форми прояву перенагромадження позичкового капіталу не досить досліджені. Зокрема, раніше знаходилася поза увагою економістів проблема зв'язку перенагромадження позичкового капіталу та зростання державного боргу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** А.В. Бузгалін та А.І. Колганов вбачали у перенагромадженні віртуального фіктивного фінансового капіталу фактор загострення економічних криз [1, с. 412, 472]. Вони визначали перенагромадження як неможливість реалізувати капітал із прибутком. Дж. Аррігі розглядає перенагромадження капіталу як фактор посилення конкуренції, що приводить до «вторгнення капіталістичних організацій у сфери діяльності одне одного. Збитки однієї організації слугують умовою отримання прибутку іншою» [2, с. 296]. Д. Харві розглядає кризу 1970-х років як кризу перенагромадження капіталу [3, с. 23]. А.М. Маркарян вважає перенагромадження фінансового капіталу основною фундаментальною причиною кризи 2007 року [4, с. 157].

Досліджували державний борг, але не пов'язували це явище з перенагромадженням позичкового капіталу представники класичного, кейнсіанського, неокласичного, некейнсіанського напрямів економічної теорії. Дж.М. Бьюкенен відзначав, що державний борг суттєво не відрізняється від приватного боргу, а реальний тягар державного боргу припадає на наступні покоління [5, с. 31]. Р. Барро на основі праць Д. Рікардо сформулював «теорему еквівалентності», за якою для споживачів майбутні видатки еквівалентні теперішнім, тому збільшення податків еквівалентне зростанню державного боргу. Ф. Модільяні, який відносив себе до кейнсіанців, критикував «теорему еквівалентності» Р. Барро за неймовірність припущень, що кожен піклується про своїх нащадків так само, як про себе, та називав її беззмістовною. Ф. Модільяні стверджував, що державний борг «витісняє» капітал у портфелях домогосподарств, тобто в економіці [6, с. 144–145]. П. Кругман стверджує, що державні запозичення від-

різняються від приватних запозичень, та якщо база оподаткування зростає швидше за борг, то він не є тягарем для економіки [7]. В.В. Козюк, який займався дослідженням державного боргу у вітчизняній економічній науці, стверджує, що у перехідній економіці України державний борг не є нейтральним та спричиняє «ефект витіснення», який «у трансформаційній економіці має більш гострий характер, ніж у розвинутій, оскільки державні запозичення здійснюються на тлі низького рівня монетизації та високих процентних ставок» [8, с. 12]. Н.В. Зражевська, В.В. Лисовенко, Т.Г. Бондарук, Я.В. Онишук, Т.П. Вахтенко, О.Д. Рожко, О.В. Царук, Є.В. Крайчак, В.Ю. Дудченко займалися вивченням державного боргу з погляду фінансів та статистичного аналізу та не ставили своїм завданням економіко-теоретичне дослідження проблеми.

Природа державного боргу у дослідженнях зазвичай розглядається з боку боржника, з того боку, що борг є розв'язанням суперечності між державними витратами, які виражають потребу держави у здійсненні своїх функцій, і державними доходами, які завжди обмежені. З іншого боку, для здійснення державних запозичень уже повинні бути в наявності вільні кошти на ринку позичкового капіталу. Саме можливість позики дає змогу державі збільшувати свої витрати понад величину доходів. Можливість позики зумовлюється, з іншого боку, перенагромадженням позичкового капіталу, що зазвичай залишається поза увагою дослідників.

**Метою** статті є дослідження зростання державного боргу як об'єктивного явища, що є наслідком існування, з одного боку, протиріччя між зростаючими потребами держави у виконанні соціально-економічних функцій та обмеженими ресурсами держави, а з іншого боку, перенагромадженням позичкового капіталу.

**Результати дослідження.** Розширення виробництва неминуче наштовхується на обмеження, які ставить перед ним величина попиту, що формується наявною структурою доходів цього суспільства, тобто на основі наявних відносин розподілу [9, с. 225]. Класична політична економія під час аналізу пропорцій суспільного відтворення абстрагувалася від грошей, припускалося, що відбувається безпосередній обмін товарами або бартер. Звідси весь отриманий прибуток іде на продуктивне або особисте споживання підприємця. Слід зазначити, що в цій робо-

ті поняття «підприємець» використовується у тлумаченні кейнсіанців: це власник промислового або торгового капіталу, що сам здійснює управлінські функції на власному підприємстві. Тобто тут немає відділення капіталу-функції від капіталу-власності.

Підприємець не здійснює жодних заощаджень, не зберігає частину прибутку або весь прибуток у грошовій формі. Держава у класичній політичній економії не виконує соціально-економічних функцій, не впливає на пропорції суспільного відтворення через свої видатки, тому не включалася до аналізу процесів суспільного відтворення. Кейнсіанський напрям економічної теорії, що виник після «Великої депресії» 1929–1933 рр., включає державу та гроші як засіб накопичення та як засіб платежу в аналіз економічних явищ, що дає змогу перейти на більш конкретний рівень аналізу суспільного відтворення. Для потреб дослідження предмета цієї роботи необхідно вийти на такий рівень абстракції, де все це передбачається як існуюче.

Представники класичної політичної економії не розглядали відтворення основного капіталу під час аналізу пропорцій суспільного відтворення. А. Сміт весь капітал розглядав як оборотний капітал. К. Маркс розділяє капітал на основний та оборотний залежно від участі у кругообігу: оборотний капітал споживається повністю за один кругообіг, а основний капітал – частково. Але в моделі суспільного відтворення весь капітал у нього також постає як оборотний. Оскільки оборотний капітал споживається повністю за один кругообіг, тривалість якого у моделях економістів частіше приймалася за 1 рік, то за цей же час він мав бути відтворений та обмінений на відповідні доходи. Саме це давало змогу абстрагуватися від грошей. Але елементи основного капіталу, такі як обладнання та капітальні споруди, не споживаються і не відтворюються за один кругообіг. Для того щоб оновити основний капітал на підприємстві, необхідно накопичувати відповідні доходи протягом довшого періоду. Цей процес називається амортизацією та відбувається у вигляді накопичення певної суми грошей, що означає неможливість абстрагування від цієї функції всезагального еквіваленту. Водночас амортизація створює можливість для кредиту, тобто тут стає необхідним використання грошей як засобу платежу. Якщо основний капітал має термін служби, наприклад, 5 років, та бере участь у 5 кругообігах, це означає, що 20% його вартості має кожного року включатися до вартості кінцевого товару, що виробляється за його допомогою, тобто гроші упродовж терміну служби основного капіталу будуть накопичуватися в амортизаційному фонді. Але попит з боку цих грошей на нові елементи основного капіталу буде пред'явлений лише через 5 років, коли настане час оновлення елементів основного капіталу. На цей час підприємець може розмістити амортизаційні відрахування на депозитному рахунку банку, таким чином надаючи можливість іншим підприємцям чи домогосподарствам використовувати ці грошові кошти. Або банк може купувати державні облігації, кредитуючи таким чином уряд. Різна швидкість обороту різних частин оборотного капіталу також змушує капіталіста накопичувати гроші деякий час, щоб використати їх для забезпечення процесу відтворення його індивідуального капіталу. Так само має накопичуватися і прибуток, якщо, наприклад, величини прибутку, отриманого за один кругообіг, недостатньо для здійснення розширеного відтворення. Накопичення частини оборотного капіталу та прибутку у грошовій формі також є джерелом позичкового капіталу.

Оскільки більшість підприємців оновлює основний капітал більш-менш одночасно у фазу депресії, це зумов-

лює пульсуючий характер попиту з боку підприємців на засоби виробництва або інвестиційні товари, що є матеріальною основою циклічності в економіці. Одночасне масове оновлення основного капіталу означає значне одночасне зростання попиту на елементи основного капіталу та стимул для розширеного виробництва цих елементів. Але водночас це означає і значне масове скорочення попиту на елементи основного капіталу у майбутньому, коли капітал буде оновлений. Таке значне скорочення попередньо розширеного виробництва означає рецесію в економіці, або кризи перевиробництва. Структура та обсяг пропозиції товарів більше не відповідає структурі та обсягу попиту. Скорочення виробництва елементів основного капіталу означає і скорочення попиту на предмети споживання підприємців, які розорилися, та предмети споживання робочої сили, що була задіяна у цьому виробництві, оскільки більше немає доходів, на які купувалися ці предмети споживання. Обсяг та структура доходів більше не відповідають обсягу та структурі виробництва. Але держава через дефіцитне фінансування у час кризи може створювати нові доходи для споживання надлишкової маси товарів. Тому під час кризи, як правило, зростає державний борг. За рахунок боргу пом'якшуються диспропорції в економіці та послаблюються негативні наслідки економічної кризи.

Включення до аналізу грошей як засобу накопичення та засобу платежу дає припускати розбіжність у часі актів купівлі та продажу та накопичення прибутку у грошовій формі. Але розрив у часі актів купівлі та продажу, наявність кредиту і торгових посередників створює можливість криз. Економістами було помічено, що осадження прибутку у грошовій формі в одних підприємців означає неможливість реалізації додаткового продукту у натуральній формі для інших [10, с. 237]. Така ситуація приведе до розорення підприємців, які не можуть реалізувати свій продукт у речовій формі предметів особистого споживання підприємців або предметів розкоші. Нагромаджений прибуток може йти за кордон у формі позик, вивезення позичкового капіталу. Але водночас прибуток може у вигляді позичкового капіталу нагромаджуватися всередині країни, проявом чого може бути зростання обсягу банківських депозитів, обсягу ринків цінних паперів, зокрема ринку державних облігацій.

Для пояснення причини такого явища як перенагромадження позичкового капіталу можна використати поняття «зайвих» заощаджень, яке вживала Дж. Робінсон. «Якщо рівень заощаджень, який підприємці (разом узяті) вирішили встановити, перевищує норму нагромадження, що диктується технічним прогресом, «зайві» заощадження можуть бути «капіталізовані» тільки в тому разі, якщо для інвестицій є можливість застосування за межами системи» [11, с. 25]. У кейнсіанській економічній теорії стверджується, що зі зростанням доходу заощадження зростають відносно швидше, ніж зростає дохід; це явище характеризує показник граничної норми заощаджень (MPS), що розраховується як відношення приросту заощаджень до приросту доходу. Звідси випливає, що зі зростанням економіки заощадження будуть зростати прискореними темпами, збільшуючи, таким чином, і зростання «зайвих» заощаджень, що проявляється у зростанні обсягів позичкового капіталу.

Формування «зайвих» заощаджень приводить до ускладнення реалізації виробленої продукції. «Реалізація за межами системи», про яку говорить Дж. Робінсон, не обов'язково означає реалізацію в іншій країні. Може мати місце і реалізація за межами тієї структури доходів, що сформувалася у цій системі, тобто за посередництва бор-



гу. Таким чином, борг стає формою вивозу капіталу, але не за межі країни, а за межі наявної структури доходів.

Борг дає змогу збільшувати споживання боржників, у цьому сенсі змінюючи структуру реального споживання населення країни. Надлишок капіталу, вартості у грошовій формі спочатку виникає з наявних пропорцій відтворення. Далі цей перерозподіл приводить до зміни пропорцій суспільного відтворення та стає вже умовою відтворення у нових пропорціях. Але оскільки позика дається на умовах терміновості, зворотності і платності, то переданий капітал повинен повернутися назад із відсотком, що ще більше збільшує «зайві» заощадження, яким їх власник не міг сам знайти продуктивного застосування. Таким чином, відбувається тривале нагромадження «зайвих» заощаджень, що не знаходять застосування в реальній економіці, проте шукають прибуткового застосування. Такі заощадження формують і збільшують надлишкові обсяги позичкового капіталу, що проявляється у зростанні обсягу банківських депозитів (рис. 1).

Перенагромадження позичкового капіталу також проявляється у зростанні ринку світових фінансових активів (рис. 2).

На ринку фінансових активів найбільш стабільне зростання демонструють державні цінні папери (рис. 3).

Борг є свідченням того, що в економіці ресурси не розподіляються оптимально. Велика частина ресурсів концентрується у невеликій кількості власників [14].

Борг є надлишком вартості у власності одного суб'єкта економічних відносин або групи однорідних суб'єктів і одночасною нестачею в інших. Але більш яскраво нагромадження боргу свідчить про надлишок капіталу у власності тих суб'єктів, які не знаходять йому застосування як капіталу-функції у тих сферах економіки, де цей капітал був вироблений. У цьому немає нічого дивного, оскільки внаслідок розвитку виробництва, НТП структура споживання постійно змінюється, але структура масового виробництва не може змінюватися з тією ж швидкістю у такому ж відношенні, як і структура споживання. Кредит як форма руху вартості є прискорювачем структурної перебудови економіки, але рух вартості у формі кредиту здійснюється на принципах терміновості, зворотності і платності, оскільки ці принципи дозволяють власнику вартості збільшувати вартість. Принципи кредиту змушують перерозподілену вартість здійснити зворотний рух від позичальника до по-

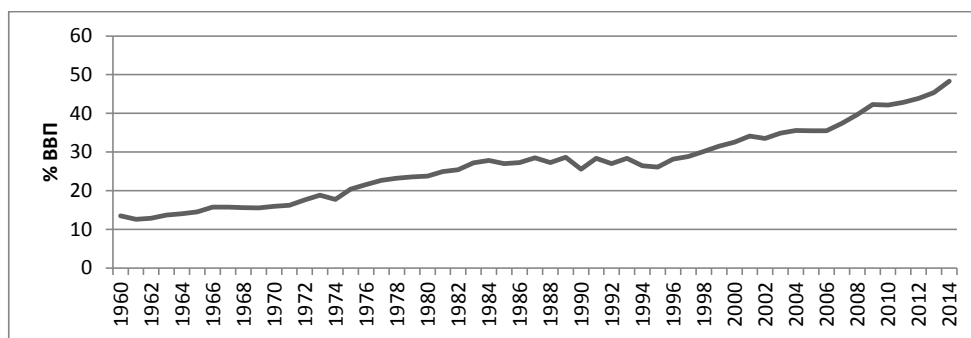


Рис. 1. Динаміка співвідношення обсягу банківських депозитів і світового ВВП [12]

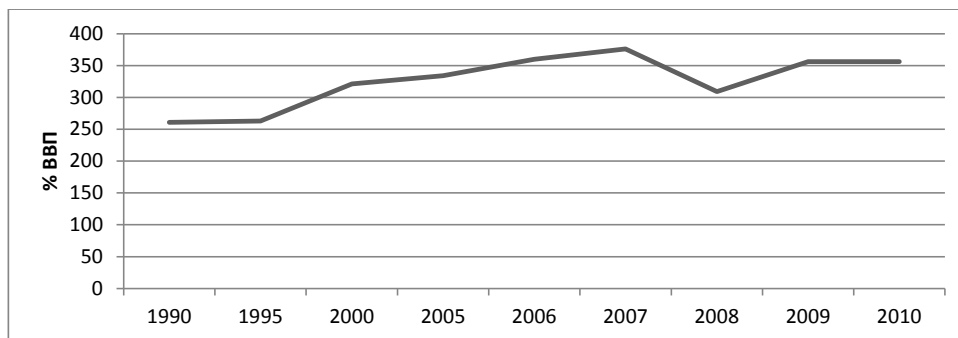


Рис. 2. Динаміка співвідношення обсягу світових фінансових активів і світового ВВП [12; 13]

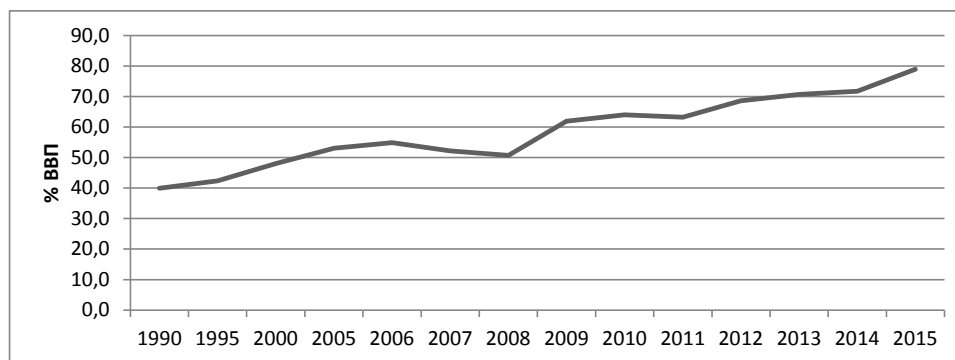


Рис. 3. Динаміка співвідношення обсягу ринку державних облігацій і світового ВВП [12; 13]

зикодавця, але той дохід, який отримує позичальник у вигляді підприємницького доходу, дасть йому змогу погасити позику (за вдалого стану справ на його підприємстві), не зменшуючи свій капітал на всю суму позики. Таким чином, галузь, у якій працює позичальник і яка потребує додаткового капіталу, отримує його, і з цього боку структура виробництва перебудується. Але що буде з надлишком вартості у позикодавця? Він не тільки не зменшиться, а й, навпаки, зросте на величину утриманого з позичальника позичкового відсотка. Таким чином, неминуче постійне зростання обсягів позичкового капіталу, який шукає можливість свого застосування для самозростання. З розвитком суспільного виробництва тенденція збільшення обсягів нагромадження позичкового капіталу повинна посилюватися.

Перенагромадження позичкового капіталу створює можливість для надмірного зростання державного боргу. Державний борг зростає зі зростанням державних витрат, якщо при цьому доходи держави зменшуються або не зростають у тому ж темпі, що і витрати. А зростання боргу за незмінних умов приводить до зростання державних витрат. Державні витрати зростають не тільки через те, що потрібно обслуговувати зростаючі борги (це навіть не обов'язково, оскільки можна перевести гроші на виплату відсотку за боргом з інших статей витрат), але й тому, що є можливість збільшувати борг, оскільки є перенагромадження грошового капіталу у формі позичкового капіталу.

Державні витрати збільшують попит більшою мірою на необхідні предмети споживання, що купуються на заробітну плату, але ці предмети споживання можуть бути вироблені тільки у сфері матеріального виробництва. Оскільки внаслідок технічного прогресу робоча сила витісняється зі сфери матеріального виробництва, то зайнятість там постійно знижується, у результаті знижується і попит на необхідні предмети споживання з боку сектору матеріального виробництва. Необхідні товари, що стали таким чином надлишковими, можуть поглинатися за рахунок зростання державних витрат (рис. 4), які фінансуються через податки і через державні позики.

Найбільше зниження величини державних витрат щодо ВВП спостерігалося перед світовими кризами в 1990, 2000, 2007 роках. Це пояснюється насамперед більш високими темпами зростання ВВП, що були максимальними в передкризові роки.

Збільшувати споживання держава може як через наймання працівників на державну службу, на військову службу, в усі бюджетні організації, так і через пряму соціальну допомогу тощо. Постійно зростаючі державні витрати на певному етапі вступають у протиріччя з доходами держави. Вже наявний і розвинений державний кредит є вирішенням цього протиріччя у формі нагромадження державного боргу.

Борг існує саме тому, що за його допомогою здійснюється перерозподіл ресурсів для досягнення найбільшої ефективності споживання, формування оптимальної галузевої структури. Насильницький зворотний перерозподіл вартості під час кризи оголює внутрішні протиріччя економіки. Є необхідність перерозподілу, але перерозподіл у сучасній ринковій економіці може здійснюватися тільки на принципах кредиту. Тому зростання державного боргу об'єктивно необхідне і неминуче приводить до того, що принципи кредиту – що найбільш сильно проявляється щодо державного боргу – порушуються. Це відбувається явно і неявно. Явно порушується принцип платності – виникнення негативних процентних ставок, негативної дохідності державних облігацій. Неявно порушуються принципи терміновості і поворотності. Так само принципи порушуються в разі банкрутства боржника або реструктуризації боргу. Це відбувається об'єктивно, оскільки альтернатива, за якої принципи кредиту не порушуються, приводить до найбільш гострого прояву протиріч сучасної економіки. Наслідки в цьому разі будуть мати набагато більш згубний ефект, ніж ті незручності, які може викликати відстрочка сплати за зобов'язаннями або невелике зниження процентних ставок нижче нульової позначки. Занадто велике нагромадження боргу приводить до того, що структура виробництва змінюється такою мірою, що повернення боргу приведе до набагато більш негативних наслідків для економіки, ніж його реструктуризація, рефінансування або навіть списання. Оскільки борг вже виник із наявних пропорцій суспільного відтворення, це свідчить про їх незбалансованість, і якби збалансованість не була досягнута за допомогою боргу, то вона була би все одно насильницьким способом досягнута в результаті кризи.

Тривале нагромадження боргу, зокрема державного, визначило межу власного зростання. Але ця межа виявилася не кількісною, як її формулює МВФ, а якісною. Нагромадження боргу привело до заперечення принципів кредиту, до зміни форми відносин із приводу руху вартості. Таким чином, відносини, пов'язані з державним боргом, є особливою формою кредитних відносин. Безумовно, відносини державного боргу мають загальну родову ознаку з кредитними відносинами – це відносини, пов'язані з рухом вартості. Але відносини держборгу відрізняє те, що вони відображають не поодинокий акт позики, а поновлюваний процес, і встановлюються, як правило, між одним позичальником (державою) і великою кількістю кредиторів.

Принципи, на яких здійснюються кредитні відносини, суперечать вільному руху капіталу, оскільки капітал у формі позичкового капіталу переміщується тільки тим-

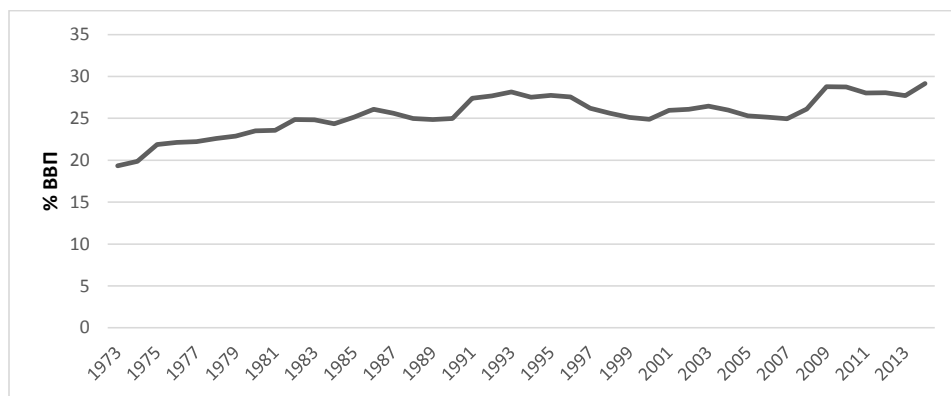


Рис. 4. Динаміка співвідношення державних витрат та ВВП для світу загалом [15]

часово, є власністю одного суб'єкта, постійно зростає в його руках. Приватна власність на позичковий капітал вступає в протиріччя з суспільним характером виробництва, необхідністю вільного переміщення капіталу для його більш ефективного застосування. З нагромадженням позичкового капіталу ця суперечність посилюється.

Власник позичкового капіталу, або рантє, постійно повинен відтворюватися як власник позичкового капіталу, віддаючи свій капітал у позичку для отримання позичкового відсотка. Хоча його капітал є його капіталом-власністю, він, по суті, ніколи не належить йому, капітал змушує рантє передавати його в розпорядження іншому суб'єкту ринку, залишаючи самому рантє тільки право володіння й отримання відсотка. Приватна власність на позичковий капітал постає в умовній формі, зміненій формі. Відбувається порушення принципу приватної власності. Виникнення негативних ставок позичкового відсотка і негативною дохідності цінних паперів також є таким порушенням. При цьому принцип приватної власності порушується добровільно. Добровільно юридично, але об'єктивно необхідно з економічної позиції.

**Висновки і пропозиції.** Надмірне нагромадження позичкового капіталу створює можливості для зростання державного боргу, необхідність чого зумовлена протиріччям між зростаючими потребами держави у виконанні соціально-економічних функцій та обмеженими ресурсами держави. Борг стає формою вивозу капіталу, але не за межі країни, а за межі наявної структури доходів.

Найбільш стійка форма прояву зростання позичкового капіталу – це зростання ринку державних облигацій. Зростання ринку державних облигацій одночасно є однією із форм, у яких відбувається зростання державного боргу, та формою прояву перенагромадження позичкового капіталу. Зниження дохідності державних облигацій у розвинутих країнах, виникнення від'ємних процентних ставок є необхідним наслідком надмірного нагромадження позичкового капіталу.

У цьому напрямі досліджень перспективною може бути спроба подальшої конкретизації предмета, більш глибоке вивчення специфічних форм, у яких відбувається перенагромадження позичкового капіталу, та наслідків, до яких приводить це явище.

#### Список використаних джерел:

1. Бузгалин А.В. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты) / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов. Москва: Культурная революция, 2009. 680 с.
2. Арриги Д. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / Пер. с англ. А. Смирнова и Н. Эдельмана. Москва: Издательский дом «Территория будущего», 2006. 472 с.
3. Харви Д. Краткая история неолиберализма. Актуальное прочтение / Пер. с англ. Н.С. Брагиной. Москва: Поколение, 2007. 288 с.
4. Маркарян А.М. Анализ природы современного долгового кризиса сквозь призму марксистской концепции экономических циклов / А.М. Маркарян // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. № 174. С. 151–159.
5. Buchanan J.M. Public Principles of Public Debt. Richard Irwin. Homewood, 1958. 169 p.
6. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / Под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта; Пер. с англ. 2-е изд. М.: Альпина Паблишер, 2016. 490 с.
7. Krugman P. (2012). Nobody Understands Debt. Available: [http://www.nytimes.com/2012/01/02/opinion/krugman-nobody-understands-debt.html?\\_r=5&](http://www.nytimes.com/2012/01/02/opinion/krugman-nobody-understands-debt.html?_r=5&).
8. Козюк В.В. Державний борг України у перехідній економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.01.01. «Економічна теорія» / Козюк Віктор Валерійович. Тернопіль, 2000. 15 с.
9. Маркс К. Капитал. Т. 3 / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд., т. 25, ч. 1. М.: Политиздат, 1961. 546 с.
10. Люксембург Р. Накопление капитала / Р. Люксембург. 5-е изд. М., Л., 1934. 463 с.
11. The accumulation of capital by Rosa Luxemburg / With an Introduction by Joan Robinson. – London, 1951. Introduction p. 13–28.
12. Global Financial Development Database // The World Bank. 2016. URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/global-financial-development-database>.
13. Witkowski W. Global stock market cap has doubled since QE's start [Електронний ресурс] / Wallace Witkowski // MarketWatch. 2015. URL: <http://www.marketwatch.com/story/global-stock-market-cap-has-doubled-since-qes-start-2015-02-12>.
14. The Global Wealth Report 2016 // Credit Suisse Research Institute. 2016. URL: <https://www.credit-suisse.com/us/en/about-us/research/research-institute/news-and-videos/articles/news-and-expertise/2016/11/en/the-global-wealth-report-2016.html>.
15. World Development Indicators // The World Bank. 2017. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TOTL.GD.ZS?view=chart>.

#### ПЕРЕНАКОПЛЕНИЕ ССУДНОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОР РОСТА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

**Аннотация.** В статье рассматривается рост государственного долга как объективный процесс, обусловленный как усилением роли государства, так и перенакоплением ссудного капитала. Чрезмерное накопление ссудного капитала рассматривается как возможность и фактор роста государственного долга. Наиболее устойчивая форма проявления роста ссудного капитала – это рост рынка государственных облигаций. Снижение доходности государственных облигаций в развитых странах, возникновение отрицательных процентных ставок выступает как необходимое следствие чрезмерного накопления ссудного капитала и означает трансформацию кредитных отношений.

**Ключевые слова:** ссудный капитал, кредит, перенакопление капитала, долг, государственный долг, облигации.

#### OVER-ACCUMULATION OF LOANED CAPITAL AS A PUBLIC DEBT GROWTH FACTOR

**Summary.** The paper examines a growth of public debt as an objective process due to both the state role in economy strengthening and the over-accumulation of loaned capital. Excessive accumulation of loaned capital is considered as a public debt growth factor. The most stable manifestation of loaned capital growth is the growth of the government bond market. Government bonds yield decrease, the emergence of negative interest rates appears as a necessary consequence of excessive accumulation of loaned capital and it means the transformation of credit relations.

**Key words:** loaned capital, credit, over-accumulation, debt, public debt, bonds.

**Мінкович В. Т.**

*старший викладач кафедри фінансів і банківської справи  
економічного факультету  
Ужгородського національного університету*

**Харакхурсак М. О.**

*студент спеціальності «Економіка підприємства»  
економічного факультету  
Ужгородського національного університету*

**Minkovych V. T.**

*Senior lecturer of the Department of Finance and Banking  
Faculty of Economics of Uzhhorod National University*

**Kharakhursakh M. O.**

*3rd year student Economy of Enterprise Department  
Faculty of Economics of Uzhhorod National University*

## **ВПЛИВ СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ НА ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

**Анотація.** У статті досліджені основні фактори, які впливають на залучення міжнародних інвестицій Україною в сучасних кризових умовах. Також визначені ключові аспекти співробітництва України з Європейським банком реконструкції та розвитку. Проаналізована структура інвестиційного портфеля ЄБРР в Україні за напрямками інвестування. Визначена роль фінансування ЄБРР інвестиційних проектів в Україні. Досліджений вплив цих процесів на розвиток окремих галузей економіки держави.

**Ключові слова:** міжнародні інвестиції, інвестиційні проекти, Європейський банк реконструкції та розвитку, фінансування, кризові процеси.

**Вступ та постановка проблеми.** З початку збройного конфлікту на Сході України минуло вже більше чотирьох років, а економіка нашої країни тільки починає відновлюватися. Та саме інвестиції, на думку, зокрема, Першого віце-прем'єр-міністра України Степана Кубіва, мають стати запорукою всебічного розвитку держави [1]. Однак взаємодія цих факторів являє собою замкнене коло. З одного боку, залучення іноземних інвестицій є одним з ефективних шляхів виведення економіки з кризи, але водночас продовження військових дій є одним із визначних факторів, що стримують прагнення інвесторів до інвестиційної діяльності на території України. Так, одним із тих, хто досліджував вплив військових витрат на економічне зростання, є Малкольм Найт. І один із висновків його праці є релевантним для цього дослідження: відношення років у війні до загальної кількості років у період 1960–1985 рр. мало обернений зв'язок з інвестиціями як часткою ВВП, тобто що більше часу держава проводила у війнах, то меншою ставала частка інвестицій від обсягу ВВП [2]. Вітчизняні ж дослідники виявили, що після подій на Майдані Незалежності та початку протистояння в Криму і на Донбасі обсяги нових прямих іноземних інвестицій в Україну значно знизилися – від \$4,5 млрд у 2013 році до \$410 млн у 2014 році. Є підстави вважати, що основною причиною падіння цих надходжень став військовий конфлікт з Росією та поглиблена ним політична й економічна криза в країні [3]. Колишній Міністр аграрної політики та продовольства України Ігор Швайка зазначав, що фактор війни впливає на стан інвестицій не тільки в аграрний комплекс та що протягом 2014 року важливим було завдання зберегти тих інвесторів, які вже працювали в Україні [4].

Так, у цій роботі для аналізу інвестиційних змін в окремих секторах економіки було обрано співробітництво України з Європейським банком реконструкції та розви-

тку, адже саме ця міжнародна фінансова організація є найбільшим міжнародним інвестором в Україні. Тому аналіз факторів, які впливають на фінансування проектів цією інституцією на території України, та перспектив подальшої співпраці є надзвичайно актуальним для подальшого економічного розвитку нашої держави в складних умовах сьогодення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблему взаємозв'язку військових конфліктів та інвестицій розглядав Брендан П'єрпон [5], натомість Дмитро Венцковський [6] досліджував питання співробітництва України та ЄС у розрізі збройного конфлікту на Сході України.

Зокрема, Брендан П'єрпон, аналізуючи зв'язок між військовими конфліктами та інвестиціями в діапазоні даних 1991–2003 років із 22 країн, виявив, що насильницький конфлікт знижує потоки прямих іноземних інвестицій на душу населення. Крім того, використовуючи регресійні методи, він виявив, що громадянський конфлікт зменшує обсяги прямих іноземних інвестицій, тоді як зовнішні конфлікти позитивно впливають на потоки прямих іноземних інвестицій на душу населення. Це може свідчити про нездатність держав створювати позитивний інвестиційний клімат у світлі внутрішніх конфліктів [5].

Д. Венцковський [6] з'ясував, що за останні роки ЄБРР значно розширив фінансування проектів у приватному секторі, що є важливим чинником активізації бізнес-ініціатив. Це є сигналом для фінансового сектору, який дотепер залишається пасивним кредитором для вітчизняних підприємств та чинником зниження надмірно високих ставок кредитування, сформованих на внутрішньому фінансовому ринку України [6].

Подальший розвиток співробітництва України з ЄБРР, принаймні у середньостроковій перспективі, відбуватиметься у непростих умовах пошуку шляхів макро-економічної та макрофінансової стабілізації. Відновлення

фінансування наявних проектів та розширення фінансування за новими напрямками залежатиме від темпів економічного зростання, що формуватиме необхідний запит на активізацію інвестиційного партнерства. Д. Венцовський визначає такі особливості діяльності банку, використання яких може створити стратегічні переваги для України у середньостроковій перспективі:

- наявність у ЄБРР найвищого кредитного рейтингу;
- можливість кредитування у національній валюті;
- адаптивність фінансових продуктів під потреби проектів;
- диверсифікація підтримки за сферами [6].

Директор ЄБРР в Україні Шевкі Аджунер зазначає, що збройні дії в Україні тільки спонукають організацію всебічно допомагати постраждалому регіону та країні загалом, підтримувати її своїми ресурсами. Підтвердженням чинного механізму співпраці стало відкриття в грудні 2014 року представництва ЄБРР у Львові [7].

Метою статті є виявлення впливу кризових явищ в Україні на зміну тенденцій та обсягів міжнародних інвестицій, визначення реальних змін у структурі інвестицій Європейського банку реконструкції та розвитку в окремі сектори України, визначення ролі ЄБРР у реалізації інвестиційних проектів під впливом наявних кризових явищ у нашій державі.

**Результати дослідження.** Україна стала членом ЄБРР у серпні 1992 року відповідно до Указу Президента України «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку» від 14.07.92 р. № 379 [8].

ЄБРР працює лише на комерційних засадах. Банк надає тільки цільові кредити під конкретні проекти приватним і державним структурам на потреби розвитку економіки (за загальною тенденцією 60% позичкових засобів спрямовуються у приватний і 40% – у державний сектор) [9]. У діяльності цієї фінансової організації виділяються такі основні напрями, як надання кредитів; інвестування в акціонерний капітал підприємств країн-членів; розміщення ресурсів спеціальних фондів відповідно до угод, що визначають їх використання; надання гарантії.

Здійснюючи свою кредитну політику, ЄБРР:

- використовує різноманітні форми кредитування на основі світових стандартів банківської діяльності;
- поєднує намічені стратегією кредитні операції за секторами із не передбаченими стратегією операціями, підтримує ініціативи приватного сектору;
- співпрацює з приватними інвесторами, їх консультантами, з комерційними банками;
- співпрацює з урядами у здійсненні планів розвитку;
- взаємодіє з міжнародними фінансовими організаціями [10].

Відповідно до даних Міністерства закордонних справ України, ключові проекти у державному та муніципальному секторах в Україні, які заплановані для фінансування ЄБРР натеper – це:

- проект із побудови Паневропейського коридору на користь «Укравтодору» (з відповідним паралельним фінансуванням за рахунок Європейського Інвестиційного Банку);
- розширення Програми сприяння торгівлі (Trade Facilitation Programme), яка дає можливість українським банківським установам підтверджувати через ЄБРР відповідні торговельні документарні інструменти;
- проект модернізації газокompресорних станцій на трубопроводі Уренгой – Помари – Ужгород (із паралельним фінансуванням за рахунок Європейського Інвестиційного Банку);
- низка проектів у галузі комунального господарства та енергозбереження за програмою Східноєвропей-

ського партнерства з енергоефективності та навколишнього середовища («Eastern Europe Energy Efficiency and Environment Partnership – E5P») [9].

Актуальні дані станом на 28 лютого 2018 року свідчать, що на цей момент завдяки співпраці України з ЄБРР було створено 397 проектів, 171 з яких є зараз активними, 12,024 млрд євро було кумулятивно інвестовано в українські проекти, а портфель поточних проектів становить близько 3,8 млрд євро [11].

Методологія дослідження полягає в аналізі зведених даних про вартість, кількість, класифікацію інвестиційних проектів Європейського банку реконструкції та розвитку в Україні за 4 роки до початку військових дій на Донбасі (2010–2013) та відповідних показників за 4 роки після початку кризи (2014–2017).

Так, під час аналізу бази даних ЄБРР щодо співробітництва з Україною було виявлено, що у період із 2010 по 2013 рік частка коштів із загальної вартості проектів, що була прямо профінансована ЄБРР, становила 35,22%. Натомість аналогічний показник за 2014–2017 роки встановився на рівні 45,43%. Зростання показника на 10,21 відсоткові пункти може свідчити про посилення довіри з боку ЄБРР до українського підприємництва. Однак середній розмір фінансування окремого проекту, відповідно до вищезазначених періодів, зменшився на 3,4% (з 57,06 млн євро на проект до 55,12 млн євро на проект). Водночас зменшилася частка інвестицій у приватні проекти порівняно з державними. За 2010–2013 роки частка інвестицій у приватний сектор становила 79,66%, тоді як у 2014–2017 роках приватні інвестиції становили 70,83% від загального обсягу. Отже, величина зниження інвестицій до приватного сектору становила 8,83 відсоткових пункти [12]. Таким чином, падіння інтересу до приватних підприємств може означати посилення ролі держави та/або наявні проблеми із капіталізацією діяльності бізнесу.

Слід також відзначити зниження частки скасованих проектів у загальній кількості відповідно до процесу фінансування. Порівняно з 4 роками до кризи на кінець 2017 року цей показник впав на 3,14 відсоткових пункти (з 13,56% до 10,42%), що свідчить про більш ефективне управління проектами та використання коштів [13].

Також важливо проаналізувати структуру визначених напрямів інвестування, оскільки залучення додаткових міжнародних інвестицій в окремі галузі економіки України, що найбільше зазнали негативного впливу кризових явищ, безпосередньо вплине на формування макроекономічної стабільності цілої країни в майбутньому. Так, аналізуючи напрями інвестування ЄБРР в Україну (рис. 1),

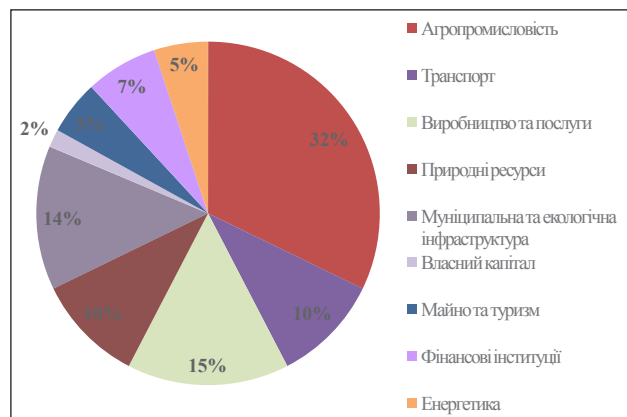


Рис. 1. Структура залучених міжнародних інвестицій ЄБРР в Україну за кількістю проектів протягом 2010–2013 рр., % [12]

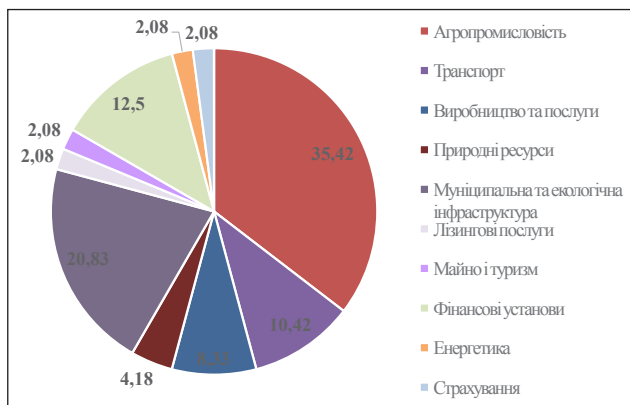
Таблиця 1

**Структурні зрушення в обсязі фінансування інвестиційних проектів ЄБРР в Україні [12]**

Сектор економіки	Частка 2010/2013, %	Частка 2014/2017, %	Абсолютне відхилення, в.п.
Агропромисловість	24,18	29,71	5,53
Транспорт	19,66	18,09	-1,57
Виробництво та послуги	15,28	17,01	1,73
Природні ресурси	9,98	9,71	-0,27
Власний капітал	9,64	-	-9,64
Муніципальна та екологічна інфраструктура	2,97	16,10	13,13
Майно та туризм	2,58	0,94	-1,64
Фінансові інституції	8,18	7,18	-1
Енергетика	7,52	0,29	-7,23
Лізингові послуги	-	0,76	0,76
Страховання	-	0,20	0,2

можна чітко виокремити, які сфери діяльності за кількістю проектів фінансувалися у докризові роки найбільше. Це, зокрема, агропромисловість (32%), виробництво та послуги (15%) та муніципальна й екологічна інфраструктура (14%). Натомість найменше проектів було реалізовано у сфері власного капіталу – 2%.

У аналогічних даних за 2014–2017 роки (рис. 2) можна спостерігати появу нових секторів економіки України в інвестиційній політиці ЄБРР, а саме фінансування проектів з надання лізингових послуг, а також страхових фондів. Також, аналізуючи дані рис. 2, бачимо, що агропромисловість (35,42%), муніципальна й екологічна інфраструктура (20,83%) та транспорт (10,42%) зберегли високу частку в загальній кількості профінансованих за відповідний період проектів порівняно з докризовими роками, натомість до цієї групи додалися фінансові установи з показником 12,5%. Лізингові, туристичні, страхові та енергетичні проекти подані мінімальними частками 2,08%. Слід також відзначити стрімке зростання кількості муніципальних проектів порівняно з минулим періодом: зміна становила 6,83 відсоткових пункти.



**Рис. 2. Структура залучених міжнародних інвестицій ЄБРР в Україну за кількістю проектів протягом 2014–2017 рр., % [12]**

Для комплексної оцінки зміни тенденцій інвестування та інтересів ЄБРР в Україні протягом останніх років була проаналізована частка вкладень за секторами економіки за вищезазначені періоди (табл. 1).

Відповідно до розрахованих показників, можна дійти висновку, що загалом ті сфери, що характеризувалися значною кількістю проектів у загальному обсязі, мають також значну частку інвестованих коштів щодо фінансування цих проектів. Найкращі тенденції спостерігаються у фінансуванні проектів муніципальної та екологічної інфраструктури. Фінансування цього сектору зросло на 13,13 відсоткових пункти на кінець 2017 року. Також задовільні показники зростання – 5,3 відсоткових пункти – продемонструвало

фінансування сектору агропромисловості, що дає змогу припускати стійкий інтерес до українського сільського господарства. Проте незадовільні показники спостерігаються в обсягах фінансування енергетичних проектів (-7,23 в.п.) та власного капіталу (-9,64 в.п.)

**Висновки.** Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна відзначити, що після гострої кризи 2014–2015 років частка фінансування ЄБРР інвестиційних проектів в Україні тільки збільшується – на 10,21 відсоткові пункти. Також позитивною тенденцією є те, що знижується відсоток скасованих інвестиційних проектів – на 3,14 відсоткові пункти. Однак слід зазначити, що частка приватних інвестицій зменшилася відповідно до загального обсягу на 8,83 відсоткові пункти. Це може свідчити про посилення ролі держави в економіці. Також була проаналізована структура інвестиційних проектів ЄБРР: найбільше профінансованих проектів було проведено у сферах агропромисловості, виробництва і послуг та муніципальної й екологічної інфраструктури – за вісім років це співвідношення суттєво не змінилося. Аналіз структурних зрушень обсягів фінансування показав, що найбільше зростання продемонстрували муніципальна та екологічна інфраструктура. Це може бути прикладом дієвості реформ, пов'язаних із децентралізацією в нашій країні. Тобто наявність кризових процесів в економіці країни не є кінцевою перепорою для розвитку міжнародної співпраці, а інколи, навпаки, може стати стимулом для активізації реформування з метою покращення макроекономічної стабілізації.

**Список використаних джерел:**

1. «План Маршалла для України»: 5 млрд євро на рік забезпечать зростання економіки до 6–8%. URL: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=7f85c61e-6837-4694-aa9b-9c25d69a998d&title=PlanMarshallaDliaUkraini-5-MlrdvnoNaRikZa bezpechatZrostantiaEkononimikiDo6-8->
2. Knight M. The Peace Dividend : Military Spending Cutsand Economic Growth / M. Knight, D. Villanueva, N. Loayza // Staff Papers. 1996. № 43. P. 40.
3. Аверчук Р. Прямі іноземні інвестиції в Україні: війна і мир / Р. Аверчук // VoxUkraine. 2017. URL: <https://archive.voxukraine.org/2017/01/12/investments-in-ukraine-ua/>.
4. Швайка І. Війна на сході значно впливає на надходження інвестицій в країну // Прес-служба Мінагрополітики. 2014. URL: <http://minagro.gov.ua/en/node/14979>.
5. Pierpont B. Violent Conflictand Foreign Direct Investment in Developing Economies: A Panel Data Analysis [Електронний ресурс] / Pierpont // Macalester College. 2005. URL: <https://www.minneapolisfed.org/~media/files/mea/contest/2006papers/pierpont.pdf?la=en>.

6. Венцовський Д. Україна-ЄБРР: перспективи співробітництва [Електронний ресурс] / Д. Венцовський // Незалежний аудитор. 2014. URL: [http://n-auditor.com.ua/uk/component/na\\_archive/1075?view=material](http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/1075?view=material).
7. Стадник Г. ЄБРР розширює співпрацю з Україною – попри війну [Електронний ресурс] / Г. Стадник // DeutscheWelle. 2014. URL: <http://p.dw.com/p/1DyZX>.
8. Указ Президента України Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку. 1992. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/379/92>.
9. Співробітництво України з міжнародними фінансовими інституціями // Міністерство закордонних справ України. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/ifo-projects>.
10. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л.Н. Красавина. Москва: Юрайт, 2017. 543 с.
11. Ukrainedata 2018. URL: <http://www.ebrd.com/where-we-are/ukraine/data.html>.
12. Project Summary Documents. 2018. URL: <http://www.ebrd.com/work-with-us/project-finance/project-summary-documents.html?1=1&filterCountry=Ukraine>.
13. EBRD projects: the financing process 2017. URL: <http://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395236435075&d=Mobil&pagenam=EBRD%2FContent%2FContentLayout>.

### ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

**Аннотация.** В статье исследованы основные факторы, влияющие на привлечение международных инвестиций Украины в современных кризисных условиях. Также определены ключевые аспекты сотрудничества Украины с Европейским банком реконструкции и развития. Проанализирована структура инвестиционного портфеля ЕБРР в Украине по направлениям инвестирования. Определена роль финансирования ЕБРР инвестиционных проектов в Украине. Исследовано влияние этих процессов на развитие отдельных отраслей экономики государства.

**Ключевые слова:** международные инвестиции, инвестиционные проекты, Европейский банк реконструкции и развития, финансирование, кризисные процессы.

### INFLUENCE OF CURRENT CRISIS PROCESSES IN UKRAINE ON ATTRACTION OF INTERNATIONAL INVESTMENTS

**Summary.** The article investigates the main factors that influence the attraction of international investments by Ukraine in the current crisis conditions. The key aspects of Ukraine's cooperation with the European Bank for Reconstruction and Development are also identified. The structure of the EBRD investment portfolio in Ukraine in terms of investment is analyzed. The role of EBRD financing of investment projects in Ukraine is determined. The influence of these processes on the development of individual branches of the state economy is investigated.

**Key words:** international investment, investment projects, European Bank for Reconstruction and Development, financing, crisis processes.

**Нагайчук Н. Г.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
декан факультету управління та права  
Черкаського навчально-наукового інституту  
Університету банківської справи*

**Третяк Н. М.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Черкаського навчально-наукового інституту  
Університету банківської справи*

**Nagaichuk N. G.**

*Ph.D in Economics, Associate Professor,  
Dean of the Management and Law Faculty  
Cherkasy educational-scientific institute University of Banking*

**Tretiak N. M.**

*Ph.D in Economics, Associate Professor  
Department of the Banking and Finance  
Cherkasy educational-scientific institute University of Banking*

## МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ BLOCKCHAIN У СТРАХУВАННІ

**Анотація.** У статті розглянуто можливості, перспективи та ризики застосування технології blockchain у страхуванні, на основі SWOT-аналізу досліджено переваги та недоліки процесу інвестування вільних коштів страховика у криптовалюту. Окреслено основні перешкоди використання технології blockchain та криптовалют у страховому бізнесі.

**Ключові слова:** Технологія blockchain, страхування, криптовалюти, Bitcoin, інноваційні продукти, SWOT-аналіз, оцифрування інформації, цифрова економіка.

**Вступ та постановка проблеми.** Сучасні умови функціонування страховиків характеризуються динамічністю зовнішнього середовища, яке, окрім традиційних факторів впливу (соціально-демографічні зрушення, міграція населення, зміни в поведінці споживачів, хаотичність ринків капіталу, зміни архітектури фінансових систем, посилення нормативних вимог до суб'єктів страхового підприємництва) характеризуються появою таких явищ, як дигіталізація (цифрова трансмісія інформаційних даних, закодованих у дискретні сигнальні імпульси) та «великі дані», що для страхової сфери розглядається як інноваційний тренд.

Однак найвідчутніший вплив не лише на страхування, а й на фінансову сферу загалом здійснює процес глобального оцифрування інформації. Наслідком цього є поява нових ризиків, пов'язаних із використанням дистанційного банківського обслуговування, електронної комерції, комунікаційних платформ тощо. Водночас споживачі фінансових (страхових) послуг висувають нові запити до опцій, послуг, що їм пропонують страхові компанії, а надійність страхових операцій і оперативність врегулювання вимог щодо відшкодування збитків є однією із ключових вимог під час вибору страховика страховальником. В умовах зростаючої конкуренції діяльність надавачів страхових послуг зорієнтована на підвищення якості обслуговування клієнтів, спрощення складних фінансових маршрутів, що вимагає розроблення і впровадження нових технологій у страхове обслуговування.

Описані вище тенденції зумовлюють трансформацію традиційної бізнес-моделі страховика в інноваційну, що проявляється у створенні абсолютно нового страхового продукту або страхового покриття, розширенні асортименту та лінійки страхових послуг, покращенні якості та/чи формуванні нових споживчих характеристик страхової

послуги, скороченні термінів і вартості послуг, поліпшенні технології та процедур супроводження страхового договору, удосконаленні наявних та розвитку нових каналів просування страхових послуг, використанні раніше не притаманних для страхового бізнесу ціноутворюючих (тарифікація) та маркетингових технологій тощо. Все це може бути реалізовано через використання дигіталізації та впровадження страхових інновацій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Основні дослідження провідних учених ведуться щодо визначення сутності криптовалюти, можливостей використання технології блокчейн як інноваційної технології бізнес-процесу в галузях економіки країни. Дослідженням цієї проблеми присвячені праці таких вчених, як О.В. Мельниченко, В.В. Корнеев, Г.М. Тарасюк, але питання залишається дискусійним та невирішеним, зокрема, в частині можливостей та ризиків використання криптовалют та технології блокчейн у сфері страхування.

**Метою** статті є розкриття економічної суті технології блокчейн, можливих напрямів її застосування у страхуванні, розгляд можливостей інвестування у криптовалюту для страховиків та ідентифікація ризиків такої діяльності.

**Результати дослідження.** Інновації є умовою стабільного розвитку страхових компаній. Здійснення інноваційної діяльності страховими компаніями залежить від державної політики у сфері впровадження інновацій, однак, з огляду на низький ступінь інноваційного розвитку української економіки, стримується їх використання у бізнес-процесах страховиків. За результатами дослідження, проведеного IBM Institute for BusinessValue «Страховання 2020: Інновації поза старими моделями», було зроблено висновки про низьку схильність цієї галузі до інновацій [1]. На думку авторів навчального посібника «Страховання» [2], топ-менеджмент страхових організацій під інно-



ваціями, як правило, розуміє будь-яку новинку стосовно наповнення страхового продукту або модернізації (оптимізації) технологічного процесу страхової операції, обліку і контролю.

Технологія blockchain є одним із прикладів таких інновацій, застосування якої дає змогу скорочувати витрати часу на здійснення окремих бізнес-процесів страховика, знижувати ступінь ризиків страхових та фінансових операцій, а також забезпечити високий ступінь довіри між партнерами в умовах максимальної транспарентності. Зараз ця технологія є базою даних для більш швидкого обміну інформацією з високим ступенем захисту, саме тому в її використанні зацікавлені фінансові інститути. У таблиці наведені погляди дослідників на суть поняття «blockchain».

Використання технології blockchain у страховому бізнесі дає змогу не лише оптимізувати операційну діяльність, але й ефективно будувати відносини з партнерами (іншими страховиками, перестраховиками та їх об'єднаннями; банківськими установами, туристичними фірмами, компаніями, що здають в оренду житло, автомобілі та обладнання, медичними установами, станціями технічного обслуговування транспортних засобів тощо) та державними органами.

Технології blockchain притаманні такі властивості [8]: застосування криптовалют (є понад 2000 видів, найпоширеніша – біткоїн); наявність обчислювальної інфраструктури; ужиток платформи транзакцій; використання децентралізованої бази даних; наявність розподіленого реєстру; платформа розроблення додатків; програмне забезпечення з відкритим вихідним кодом; торговий майданчик фінансових послуг; мережі Peer-To-Peer; інфраструктура довірених серверів. Крім того, використання технології blockchain як публічної бази усіх транзакцій, будь-коли здійснених у системі Bitcoin, дає змогу кожному користувачу системи blockchain дізнатися, яка кількість Bitcoin належала будь-якому конкретному адресату у визначений відрізок часу.

Перспектива використання технології blockchain у сфері страхування можлива в таких напрямках:

- засвідчення угод без посередників та здійснення електронного бухгалтерського обліку;
- здійснення платежів та грошових переказів швидше та з нижчою комісією (особливо в операціях зі вхідного та вихідного перестраховування);

- підвищення рівня кібербезпеки страховика шляхом перевірки даних, які надходять (передаються), що є гарантією надійності (достовірності) джерел їх походження та недопущення перехоплення інформації на проміжному етапі;

- участь у торгах на фондових біржах, тобто здійснення інвестицій у різні види цінних паперів, визначені як активи, якими можуть бути представлені страхові резерви;
- реалізація механізму індивідуального мікрострахування, в якому blockchain виступає як третя сторона (гарант);

- отримання довідок та інших документів, що підтверджують факт настання страхового випадку, від компетентних органів (органів поліції, медичних установ тощо) і компаній, які надають різноманітні послуги з асистансу (медичного, технічного, юридичного);

- децентралізоване використання хмарних сховищ для зберігання даних.

Класична страхова бізнес-модель, на яку здійснюється вплив цифрових інновацій, поступово перетворюється в інноваційну бізнес-модель, склад якої ґрунтується на інноваційних продуктах та інноваційному покритті, які потенційно здатні трансформуватися в інноваційний пролив, реалізований за сприяння двох методів: цифрового та впровадження страхових інновацій. Окрім того, доволі впевнено відбувається еволюція страхових продуктів: від традиційних до інноваційних, цифрових та онлайн-ових. Така перебудова спостерігається за різними напрямками: за видами ризиків, за видами продуктів, за каналами продажу та дистрибуції, за цільовою аудиторією та ін. Так, звичне страхування майна від ушкоджень, викликаних пожежею, крадіжками та вторгненням, переходить у страхування «розумних будинків» з використанням датчиків та системи оповіщення.

Страхова інноваційна бізнес-модель вимагає від страхової компанії новацій страхових продуктів із принципом оплати за мірою використання (Pay per Use), що надасть клієнтам безпаперовий сервіс, запропонує нові канали дистрибуції. Стандартні канали дистрибуції (агенти, кол-центри, спеціалізовані товари, продаж та обслуговування) будуть плавно витіснені інноваційними (прямим інтернет-каналом, мобільними та смартфонами, покупками через цифрові агрегатори).

Одним із перспективних напрямків, пов'язаних із цифровими технологіями, для страховиків є використання криптовалют як активів для розміщення коштів вільних резервів, а в майбутньому, за умови їх легалізації, і кош-

Таблиця

Підходи до тлумачення поняття Blockchain

Автор, джерело	Зміст поняття
М.П. Воронов, В.П. Часовських [3]	це чиста розподілена пірінгова система реєстрів, які використовують програмне забезпечення, що складається з алгоритмів, які погоджують і об'єднують інформаційний зміст упорядкованих і пов'язаних блоків даних в єдине ціле на основі технологій криптографії та безпеки з метою забезпечення цілісності системи
Л.Н. Ільяной, А.О. Файзрахманов, А.С. Сівкова [4]	це протокол взаємодії і спосіб зберігання інформації
А.І. Власов [5, с. 76]	blockchain або block chain – ланцюжок блоків транзакцій, що вибудований за певними правилами ланцюжка з формованих блоків транзакцій, орієнтованого на забезпечення взаємодії великої кількості користувачів між собою без використання «довірених посередників»
С.Е. Суханов, К.С. Штанг, Р.А. Алешко [6]	інструмент для зберігання транзакцій певним чином, за якого забезпечується цілісність і доступність інформації, що зберігається для всіх учасників мережі. Криптографічний захист даних забезпечується перевіркою хеш-сум кожного блоку і кожної транзакції усіма учасниками мережі
Мельниченко О.В., Гартінгер Р.О. [7]	розподілена база даних, що містить відомості про всі операції, що здійснені учасниками системи. Інформація зберігається у вигляді ланцюжка блоків, у кожному з яких записана певна кількість таких операцій

тів страхових резервів. Останнім часом зацікавленість до криптовалюти зростає все більше, поштовхом до цього є стрімке зростання її курсу на світовому фінансовому ринку, що зробило цей вид електронних грошей досить популярним, особливо на початку 2017 року.

Криптовалюта – це цифрова валюта, одиниця якої – монета, котра захищена від підробки, по суті – це зашифрована інформація, скопіювати яку неможливо. Криптовалюта емітується безпосередньо в мережі і жодним чином не пов'язана з будь-якою валютою або з державною валютною системою [9].

Перший вид криптовалюти з'явився у 2009 році, її вартість становила 0,3 дол. США. Сьогодні у світі є 796 популярних криптовалют, які відрізняються за способом криптографії, тобто власного унікального шифрування даних. Найпопулярнішими з них є Bitcoin, Ethereum, Dash, Bitcoin Cash, Litecoin. У травні 2016 року з'явилася перша українська криптовалюта – Карбованець (Ukrainian Karbowanec або KRB). Станом на 15.08.2016 р. його вартість становила 2,5 гривні.

Як стверджують деякі експерти інвестиційного ринку, інвестиції у криптовалюту є досить перспективними, це пояснюється постійним зростанням її курсу. Привабливість Bitcoin полягає в постійному зростанні курсу: перші інвестори, які купували Bitcoin у 2011–2012 рр., отримали мільйони доларів. Ті, хто купував Bitcoin у період 2013–2016 рр., заробили сотні і десятки тисяч доларів. А на початку 2017 року інвестори як мінімум подвоїли свої вкладення. За статистичними даними, курс Bitcoin станом на 01.02.2016 року становив 377,6 дол. США, а станом на 02.01.2017 р. – вже 948,2 дол. США. Стрімке зростання Bitcoin відбулося у другому кварталі 2017 року, і станом на 01.08.2017 р. вартість Bitcoin становила 4701,5 дол. США., а станом на 17.05. 2018 р. – 8327,03 дол. США. Експерти прогнозують зростання попиту на Bitcoin, оскільки їх емісія обмежена у 21 млн. монет, а реалізовано на ринку 16 млн., залишилося 5 млн. монет [10].

Окрім того, все більше розвинених країн легалізують криптовалюти, їх починають використовувати банки та інвестиційні фонди, що приводить до чималого припливу фінансових ресурсів на крипторинки. Так, О.О. Поплавський виявив таку залежність: використання криптовалют, зокрема Bitcoin, дозволено у країнах із високою щільністю страхування та розвинутою страховою індустрією; нелегальним є становити криптовалюти у тих країнах, де висока частка тіньової економіки та низький відсоток охоплення страхового поля [11, с. 179].

Проте кожен інвестор у разі здійснення інвестицій у криптовалюту повинен враховувати низку ризиків, що можуть з'явитися та реалізуватися у процесі такого інвестування (рис. 1).

До головних переваг використання криптовалюти як інноваційного засобу платежу можна віднести:

- 1) низьку вартість переказів, що особливо актуально для мікропереказів та мікстрахування;
- 2) відносну швидкість руху грошей між різними користувачами та країнами;
- 3) простоту та гнучкість для користувача з одночасною системою безпеки;
- 4) публічна реєстрація угод та псевдонімність рахунків забезпечують як прозорість роботи системи, так і її секретність;
- 5) неможливість конфіскації коштів;
- 6) незалежність від роботи банківської системи для руху капіталу;
- 7) зменшення бюрократичних перепон [11, с. 179].

Крім того, криптовалюта функціонує без будь-якого контролюючого органу або центрального банку; а оброб-

ка транзакцій та емісія здійснюються колективно учасниками мережі, що дає змогу проводити будь-які операції анонімно, без ідентифікації користувача [12].

Не потребує доведення теза про те, що страховим компаніям об'єктивно притаманна інвестиційна функція. Досить тривалий час панувала думка, що основним завданням страхової організації є надання безпосередньо страхових послуг, а інвестування відіграє вторинну роль, однак у сучасних умовах скоріше страхові операції можуть розглядатися як спосіб акумулювання коштів з метою їх подальшого інвестування, тобто функціонування страховиків як інституційних інвесторів виходить на перший план.

З метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності страховій компанії насамперед слід визначити найбільш прибуткові її напрями (види активів, у які розміщують інвестиційні ресурси). Вкладення у криптовалюту показують високу норму прибутковості, але водночас характеризуються високою волатильністю, тому страховики мають визначати максимально допустимі втрати та здійснювати прогнозування фінансових результатів за змін в інвестиційній політиці.

Діяльність щодо використання блокчейн-технологій та криптовалют у страховому бізнесі стримується наявністю низки обставин, головними серед яких є:

- недосконалість правового регулювання емісії та обігу криптовалют;
- непрозорість страхової діяльності;
- низька капіталізація вітчизняних страховиків;
- висока збитковість страхової діяльності за наймасовішими видами страхування, що вимагає покриття збитків страхової діяльності прибутками від інвестиційної та фінансової;
- відсутність достатнього обсягу вільних від зобов'язань ресурсів (власних коштів);
- страх (недовіра) до новітніх технологій та інструментів;
- відсутність конкуренції.

**Висновки.** Використання технології blockchain у сфері організації обслуговування страхувальників дасть змогу страховикам досягти позитивних фінансових результатів шляхом скорочення витрат, насамперед ліквідаційних та інкасаційних, та підвищити ефективність діяльності компанії загалом.

З метою надання інвестору права вибору щодо інвестування у криптовалюту проведено SWOT-аналіз такого інвестування, зокрема Bitcoin, який встановлює зв'язок між найхарактернішими для інвестора можливостями, загрозами, перспективами та недоліками. Результати SWOT-аналізу можуть бути використані для формування і вибору стратегії інвестування у криптовалюту. Він не містить повної інформації для прийняття остаточного рішення, але дає змогу впорядкувати процес обміркування всієї наявної інформації з використанням власних ідей та переконань.

Активний розвиток криптовалютних відносин вимагає правового врегулювання. Натепер в Україні утворився правовий вакуум. Відповідно до чинного законодавства криптовалюта для взаєморозрахунків використовуватися не може, таким чином, крипта як платіжний засіб є неспроможним. Тому громадяни та юридичні особи, які використовують криптовалюту, проводять операції та ведуть бізнес на власний страх та ризик, без жодних гарантій з боку держави.

Окрім того, складністю у практичній імplementації технології блокчейн є те, що вона передбачає зміну парадигми управління і перехід від ієрархічної моделі до плоскої, за якої рішення приймаються децентралізовано, а весь процес прозорий для його учасників. Очевидно, що це тягне за собою необхідність переосмислення бізнес-процесів, підходів до управління і захисту інформації надавачів фінансових послуг.

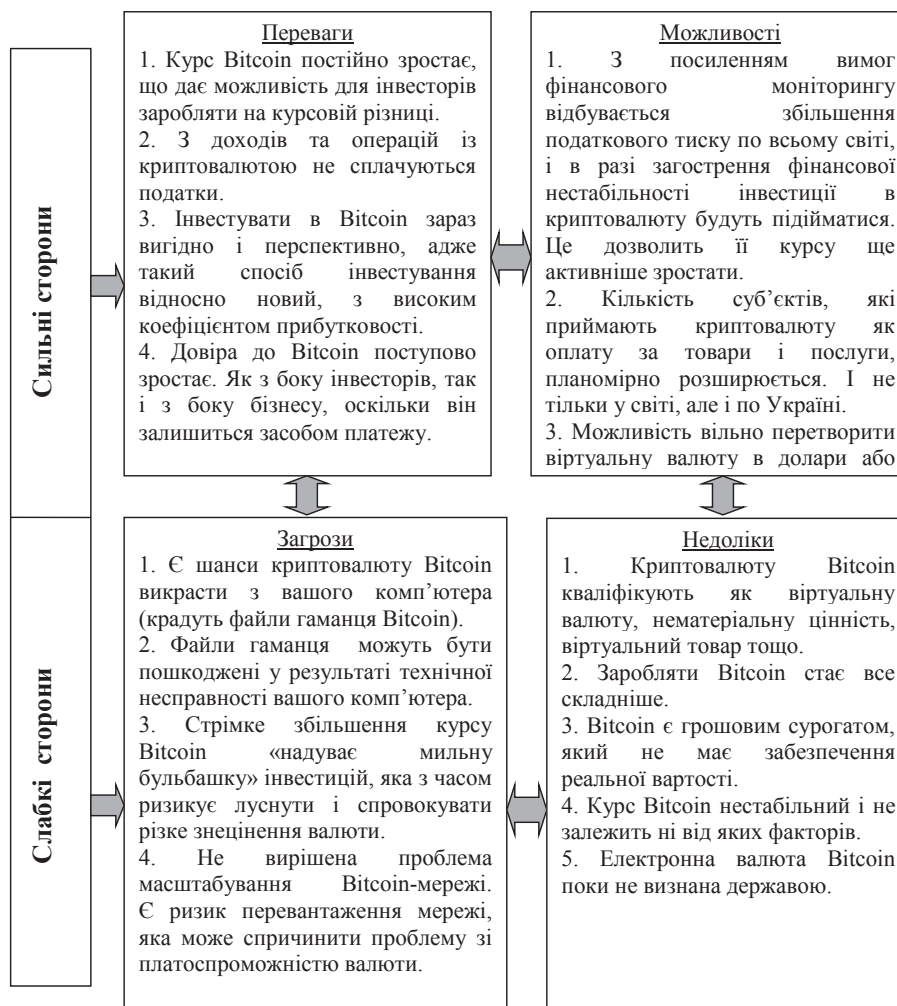


Рис. 1. SWOT-аналіз інвестування вільних коштів страховика у криптовалюту

**Список використаних джерел:**

1. Страхування 2020: Інновації поза старими моделями. URL: <http://www935.ibm.com/services/us/gbs/thoughtleadership/>.
2. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков // Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2004. 312 с.
3. Воронов М.П. Blockchain – основные понятия и роль в цифровой экономике / М.П. Воронов, В.П. Часовских // Журнал «Фундаментальные исследования». 2017. № 9-1. С. 30–35.
4. Ильяной Л.Н. Как блокчейн изменит наш мир / Л.Н. Ильяной, А.О. Файзрахманов, А.Е. Сивкова // Учетно-аналитическое обеспечение – информационная основа экономической безопасности хозяйствующих субъектов: Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов: в 2-х частях. Москва, 2017. С. 163–168.
5. Власов А.И. Системный анализ технологии обмена и хранения данных blockchain / А.И. Власов, А.А. Карпунин, И.И. Новиков // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование, № 3(55). 2017. С.75–83.
6. Суханов Е.Э., Штанг К.С., Алешко Р.А. Технология блокчейн: вызовы, ограничения, варианты совершенствования / Е.Э. Суханов, К.С. Штанг, Р.А. Алешко [Электронный ресурс] // Синергия наук. 2017. № 14. С. 540–546. URL: <http://synergy-journal.ru/archive/article0908>.
7. Мельниченко О.В., Гартінгер Р.О. Роль технології блокчейн у розвитку бухгалтерського обліку та аудиту / О.В. Мельниченко, Р.О. Гартінгер. URL: <http://file:///C:/Users/User/Downloads/191-1041-1-PB.pdf>.
8. Клюев А.В. Обзорная характеристика потенциалов практического применения технологии блокчейн в экономике // Ученые заметки ТОГУ. 2017. URL: [http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2017/TGU\\_8\\_32.pdf](http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles-2017/TGU_8_32.pdf).
9. Криптовалюта в Україні: все що треба знати. URL: <http://nk.org.ua/ekonomika/kriptovalyuta-v-ukrayini-vse-scho-treba-znati-116647>.
10. Доступно про криптовалюту: що таке Bitcoin і як його «майнити». URL: <https://znaj.ua/techno/dostupno-pro-kriptovalyuty-sho-take-bitcoin-i-yak-jogo-majnyty>.
11. Поплавський О.О. Криптовалюта як об'єкт економічного аналізу в страхових компаніях / О.О. Поплавський // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. 2016. № 4(78). С. 178–184.
12. Bitcoin та Blockchain: що це таке і як працює в Україні та світі. URL: <http://versii.if.ua/novunu/bitcoin-ta-blockchain-shho-tse-take-yak-pratsyuye-v-ukrayini-ta-sviti/>.

## ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN В СТРАХОВАНИИ

**Аннотация.** В статье рассмотрены возможности, перспективы и риски применения технологии blockchain в страховании, на основе SWOT-анализа исследованы преимущества и недостатки процесса инвестирования свободных средств страховщика в криптовалюты. Определены основные препятствия использования технологии blockchain и криптовалют в страховом бизнесе.

**Ключевые слова:** Технология blockchain, страхование, криптовалюты, Bitcoin, инновационные продукты, SWOT-анализ, оцифровка информации, цифровая экономика.

## POSSIBILITIES FOR THE USE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN INSURANCE

**Summary.** The possibilities, perspectives and risks of application of blockchain technology in insurance are considered in the paper, on the basis of SWOT analysis, the advantages and disadvantages of the process of investing the insurer's free funds in cryptocurrencies are explored. Outlined the main obstacles to the use of blockchain technology and cryptocurrencies in the insurance business.

**Key words:** Blockchain technology, insurance, cryptocurrency, bitcoin, innovative products, SWOT analysis, digitization, digital economy.

УДК 330.322

Назаренко Ю. О.

*аспірант*

*Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості*

Nazarenko Y. O.

*Postgraduate of the*

*IPC DSZU*

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КОНТЕКСТ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

**Анотація.** У статті досліджено теоретичні проблеми розвитку людського капіталу. Окреслено особливості соціально-економічних аспектів формування людського капіталу в сучасних умовах.

**Ключові слова:** людський капітал, інвестиції, інвестування, інвестиційне забезпечення, рівні інвестицій.

**Вступ та постановка проблеми.** Спрямування економічної політики України на поступове досягнення інноваційних рис економіки може бути реалізоване завдяки постійному у часі й інтенсивному за характером нагромадженню людського капіталу, прискорена реалізація якого можлива через інвестування. Визначне місце серед інвесторів у людський капітал належить державі, яка за рахунок коштів державного бюджету здійснює інвестування в освіту (шкільну, вищу), наукову діяльність і дослідження, охорону здоров'я населення тощо. Проте аналіз тенденцій державного інвестування у людський капітал протягом останніх років дає змогу дійти висновку про його недостатність, що свідчить про актуальність обраної теми.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науковий напрям у світовій економічній думці, що розвиває систему поглядів, нових підходів у концепції «людського капіталу», перебуває і нині на стадії пошуку. Біля витоків теорії людського капіталу стояли такі визначні зарубіжні класики економічної думки, як Дж. Міль, В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміт, І. Фішер, К. Маркс. Визнання людини як особливого виду капіталу у 60-ті роки ХХ століття пов'язано з іменем Т. Шульца, Г. Беккера, Дж. Кендрика, М. Блауга. Нова теорія здобула багато прихильників і наукове визнання, тому у 1992 році американському економісту, професору Гарі Беккеру за значний внесок у розроблення і популяризацію ідеї теорії людського капіталу присуджено Нобелівську премію [3, с. 287–288].

Розвитку теорії людського капіталу, дослідженню його соціально-економічних аспектів присвячені роботи вітчизняних учених, таких як В.В. Близнюк, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова [2], Я.М. Дудкевич, В.І. Куценко, О.М. Левченко [6], Д.П. Мельничук [7], Е.В. Прушківська [8], Г.І. Євтушенко та ін.

**Метою** статті є дослідження проблем теоретичних засад людського капіталу та ролі інвестицій у нього.

**Результати дослідження.** Сучасний стан розвитку світової економіки характеризується посиленням ролі людського чинника у її розвитку. На відміну від індустріального етапу розвитку національної і світової економіки, в нинішніх умовах вперше розглядається фактор економічного розвитку та ефективний засіб підвищення добробуту і зменшення соціально-економічної нерівності. Носієм і джерелом ключового фактора виробництва є людина.

За таких обставин особливої ваги набувають питання інвестиційного забезпечення людського капіталу, без якого неможливе підвищення рівня конкурентоспроможності як окремого працівника, так і підприємства та національної економіки загалом.

Характерною рисою людського капіталу як економічної категорії є її міждисциплінарний характер, тому її дослідження відбувається у межах соціології, економічної теорії та культурології.

Сучасні погляди на людину як носія людського капіталу характеризуються визнанням її здібностей у повному

розумінні слова як капіталу, тобто цінності, яка приносить дохід, маючи яскраво виражену специфіку, без урахування якої потенціал людини не може використаним і реалізованим. Ця специфіка полягає у визнанні елементів індивідуального в людській природі, у задатках, поведінці, потребах, бажаннях людини, що опосередковують співвідношення капіталовкладень і результатів [8, с. 17–24].

Слід зазначити, що тематиці людського капіталу присвячено багато публікацій як зарубіжних так і вітчизняних учених. Так, у роботі О.А. Грішної детально аналізується сутність та відмінність таких понять, як робоча сила, трудові ресурси, людський фактор, трудовий потенціал. Ці поняття мають загальний об'єкт – людину як фактор виробництва. Проте їх зміст відображає певну еволюцію в оцінці ролі і місця людини в економічній системі суспільства.

На думку О.А. Грішної, є дві основні причини виникнення інтересу до поняття «людський капітал». По-перше, це загальна закономірність розвитку сучасної науки, яка виявляється в концентрації уваги вчених на дослідженні проблем людини. По-друге, це визнання того факту, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання. Людський капітал є «найціннішим ресурсом, набагато важливішим, ніж природні ресурси або накопичене багатство. Саме людський капітал, а не виробничі запаси, є каменем конкurentоспроможності, економічного зростання й ефективності» [2, с. 118–119].

На рубежі 90-х років ХХ століття почався активний процес формування так званої нової економіки, або економіки, заснованої на знаннях. Її відміною рисою є прискорений розвиток нематеріальної сфери і нематеріального середовища господарської діяльності. Знання, а не матеріальний капітал, стають основним економічним ресурсом, що визначає конкurentоспроможність будь-якої організації [3, с. 52].

У практичному сенсі теорія людського капіталу дає змогу із загальних позицій вивчати багато явищ ринкових відносин, виявити ефективність вкладених у людський фактор фінансових коштів [7, с. 54].

Сучасний економічний розвиток потребує переосмислення наявних теоретичних основ концепції людського капіталу, що викликає необхідність аналізу складників людського капіталу, що відображають специфіку використання сукупності творчих здібностей людини як активів її капіталу. Роль людського капіталу в сучасних економічних процесах, на відміну від попередніх, зростає, що проявляється як зміни у структурі людської діяльності. Водночас людський капітал демонструє значущість широкого спектру творчих здібностей працівників для економічного розвитку, на відміну від попередніх етапів господарювання, коли використовувалася переважно фізична праця. У зв'язку зі швидким технологічним розвитком, що зумовив інтелектуальну насиченість виробничого процесу на усіх рівнях, відбулася актуалізація інтелектуального складника людського потенціалу.

Аналізуючи процеси, що відбуваються у межах трансформаційної економіки, дуже важливо осмислювати людський капітал як цілісне відображення специфічних ресурсів людини і фундаментальну основу для виділення та функціонування інтелектуального, культурного і соціального капіталів, адже саме це сприяє визнанню необхідності інвестування у повноцінний розвиток потенціалу людини, не допускаючи відхилень у той чи інший бік. Людський капітал має за своїми якісними і кількісними характеристиками стати адекватним господарській системі соціально-ринкового типу. Але важливою особливістю трансформаційного суспільства є те, що наявне господар-

ське середовище не сприяє інтенсивному формуванню та використанню сукупного людського капіталу, що негативно позначається на його накопиченні та зумовлює його недостатню частку у національному багатстві [7, с. 82–88].

Отже, під людським капіталом ми розуміємо сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів заробітків його власника та національної економіки.

Водночас слід підкреслити, що:

- людський капітал – це не просто сукупність зазначених характеристик, а саме сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений певний запас здоров'я, знань, умінь, навичок, здібностей, мотивацій;
- людський капітал – це такий запас здоров'я, знань, навичок, умінь, здібностей, мотивацій, який доцільно використовувється для одержання корисного результату і сприяє зростанню продуктивності праці;
- використання людського капіталу закономірно приводить до зростання заробітків (доходів) його власника;
- зростання доходів стимулює інвестиції в людський капітал, що стає причиною подальшого підвищення добробуту.

Характерною особливістю інвестування в людський капітал є те, що людина – не лише об'єкт інвестування, а і його мета. Так, розвиток і розширення освітніх, інтелектуальних, інформаційних, організаційних, управлінських, мотиваційних ресурсів, погляд на людину як на головний, визначальний і якісно невичерпний чинник економічного зростання нового типу, а також як на мету цього зростання є визначальною рисою нашого часу [4, с. 45–51].

До основних активів людського капіталу належать усі ті елементи, в які зроблено інвестиції, а саме: знання, отримані шляхом загальної освіти, професійної підготовки, самовдосконалення, здоров'я, мотивація, ділові і суспільні риси, володіння економічно значущою інформацією.

У сучасних умовах серед складників людського капіталу слід особливо виділити такий актив, як психологія та інтелектуальна мобільність людини, що становить усвідомлену, морально орієнтовану здатність збирати, аналізувати, використовувати дедалі значніші потоки інформації (інформаційна мобільність) [5, с. 303–307]. Джерела інвестицій у людський капітал подані на рис. 1.

З рисунка видно, що вкладення можуть здійснювати держава (уряд), недержавні суспільні фонди й організації, міжнародні фонди й організації, регіони, освітні заклади, підприємства, сім'ї та окремі громадяни.

У наш час роль держави у цій галузі значна. Держава застосовує і стимулює та примушує членів суспільства до примноження людського капіталу нації. До таких належать обов'язкова для всіх формальна шкільна освіта, обов'язкові медичні профілактичні заходи (наприклад, щеплення) тощо. Держава використовує два дієві способи для стимулювання, водночас держава стимулює приватні інвестиції у людський капітал, причому цей вплив здійснюється за допомогою економічних ринкових заходів. Особливо велика роль держави у двох найважливіших сферах формування людського капіталу – в освіті та охороні здоров'я.

Поряд із цим у формуванні активів людського капіталу зростає роль окремих підприємств. Найчастіше вони стають найефективнішими виробниками цього капіталу, оскільки здійснюють підготовку персоналу відповідно до поточних і перспективних потреб виробництва, а також мають достовірну інформацію про перспективні напрями капіталовкладень у навчання та професійну підготовку. Однак підприєм-

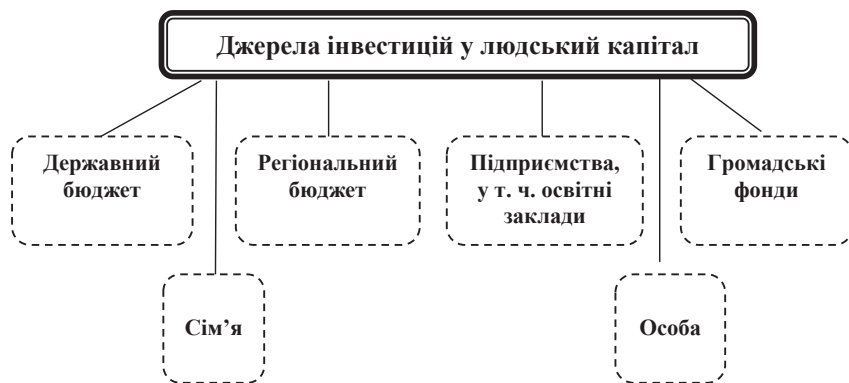


Рис. 1. Схема джерел інвестицій у людський капітал

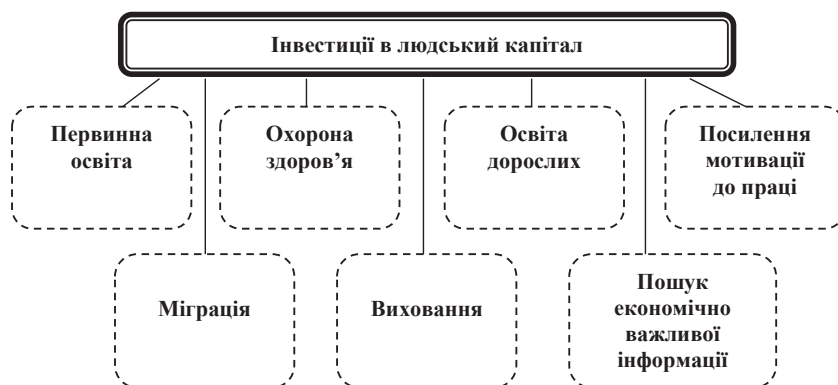


Рис. 2. Інвестиції в людський капітал



Рис. 3. Рівні інвестицій в людський капітал

ствам притаманний прагматичний підхід: вони здійснюють інвестиції в людський капітал лише тоді, коли вони приносять економічну віддачу. Інвестуючи у своїх працівників, підприємства активізують їхню трудову віддачу, підвищують продуктивність праці, скорочують витрати робочого

часу, зміцнюють свою конкурентоспроможність. Кошти вкладаються в організацію професійної підготовки та підвищення кваліфікації тощо.

Одним із важливих аспектів формування людського капіталу є положення про те, що вроджений людський капітал розвивається в результаті усвідомленого інвестування. До таких видів інвестицій належать: освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я тощо. І головне, інвестування в людський капітал – це шлях подолання бідності країни [6, с. 3–9].

Стосовно інвестицій в освіту слід зазначити, що вони підвищують рівень і обсяг знань людини, сприяють формуванню, трансформації і розвитку знань, підвищенню ефективності функціонування соціально-економічних систем. Інформація, знання і навички – вирішальні чинники економічного розвитку, ефективного ринку праці та конкурентоспроможності. Інвестиції у вищу освіту сприяють формуванню у суспільстві прошарку висококваліфікованих фахівців, праця яких має найбільший вплив на темпи економічного зростання.

Інвестування в людський капітал дають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефекти. Інвестиції в людський капітал можна класифікувати за такими групами витрат:

- 1) первинна освіта (дошкільна, початкова, середня, професійно-технічна, вища);
- 2) охорона здоров'я в широкому розумінні, включно з усіма витратами, які сприяють продовженню тривалості життя, зміцненню імунітету, фізичної та психічної сили, витривалості людей;
- 3) освіта дорослих, що включає навчання та підвищення кваліфікації на виробництві, самовдосконалення, додаткову освіту тощо;
- 4) посилення мотивації працівників до підвищення якості своєї праці;
- 5) міграція працівників та їхніх сімей з метою поліпшення умов працевлаштування;
- 6) виховання гуманітарних складників людського капіталу, що включає вміння підтримувати нормальні стосунки, налагоджувати ділові контакти, політичну та соціальну лояльність, відповідальність людини, її корпоративність, моральність, ціннісні орієнтації;
- 7) пошук економічно важливої інформації [1, с. 11–14].

Схематично це зображено на рис. 2. Залежно від масштабності інвестицій у людський капітал можна виділити кілька рівнів (див. рис. 3). При цьому всі рівні тісно взаємопов'язані та взаємозалежні, оскільки сукупність інвестицій в людський капітал нижчого рівня становить вищий рівень людського капіталу. Ступінь розвитку людського капіталу на вищих рівнях, у свою чергу, зумовлює можливості його вдосконалення на нижчих рівнях.

Головна складність кількісної оцінки інвестування в людський капітал полягає в тому, що значна частина вкладень у його розвиток має нематеріальний характер, їх вартість оцінити неможливо. Так, окрім грошових витрат на навчання, охорону здоров'я, підвищення кваліфікації, нарощення людського капіталу вимагає щонайменше

крупіткої праці самого носія цього виду капіталу – людини. Слід також пам'ятати, що в результаті нарощування людського капіталу отримується інтегральний соціальний ефект, від якого вииграє не лише конкретна людина, а й суспільство та економіка загалом.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.**

Людський капітал формується за рахунок інвестицій у підвищення рівня і якості життя населення, що передбачає здійснення фінансових витрат на освіту, науку, виховання, охорону здоров'я, розвиток підприємницьких здібностей, економічну і соціальну безпеку, свободу, культуру тощо.

Отже, людський капітал має залучатися до інноваційного процесу на етапі свого формування як об'єкта, так і суб'єкта процесу навчання. Останнє зумовлено тим, що сучасні фахівці з вищою освітою мають постійно свідомо протягом свого трудового життя планувати та отримувати необхідні знання шляхом формальної та неформальної освіти. Інноваційність процесу навчання має полягати у застосуванні інноваційних педагогічних, організаційно-економічних та інформаційно-комунікаційних технологій з метою формування фахівця інноваційного типу.

**Список використаних джерел:**

1. Гізело О.І. Інвестиції в людський капітал як умова соціального розвитку України / О.І. Гізело // Ринок праці та зайнятість населення. 2015. № 1. С. 11–14.
2. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. К.: Знання, 2001. 254 с.
3. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / А.М. Колот, О.О. Герасименко та ін.; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. К.: КНЕУ, 2009. 711 с.
4. Захарова О. Розвиток теорії інвестування у людський капітал // Україна: аспекти праці. 2012. № 3. С. 45–51.
5. Заярна Н.М. Теоретичні підходи до визначення поняття інвестицій у людський капітал / Н.М. Заярна, М.І. Попович // Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.4. С. 303–307.
6. Левченко О.М. Людський капітал як чинник інноваційного розвитку національної економіки України / О.М. Левченко, Д.Д. Плинокос, О.В. Ткачук // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2015. № 5. С. 3–9.
7. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення: монографія / Д.П. Мельничук. Житомир: Полісся, 2015. 564 с.
8. Прушківська Е.В. Людський капітал: проблеми та перспективи / Е.В. Прушківська, А.В. Переверзева // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2007. № 3. С. 17–24.

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОНТЕКСТ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

**Аннотация.** В статье исследованы теоретические проблемы развития человеческого капитала. Определены особенности социально-экономических аспектов формирования человеческого капитала в современных условиях.

**Ключевые слова:** человеческий капитал, инвестиции, инвестирование, инвестиционное обеспечение, уровни инвестиций.

**INVESTMENT CONTEXT OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL**

**Summary.** In the article investigated the theoretical problems of human capital development. The specific features of socio-economic aspects of the formation of human capital in modern conditions are determined.

**Key words:** human capital, investments, investing, investment support, investment levels.

**Никифоренко В. Г.**  
*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці  
Одеського національного економічного університету*

**Nikiforenko V. G.**  
*Doctor of Economics,  
Professor, Chief of Personnel management and labor economics,  
Odessa National Economic University*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ПРАЦЕЮ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

**Анотація.** У статті обґрунтовано наукове підґрунтя управління інноваційною працею на сучасному підприємстві; визначено набір інструментів управління інноваційною працею на сучасному підприємстві; визначено особливості зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства в сучасних умовах.

**Ключові слова:** інноваційна праця, управління інноваційною працею, сучасне підприємство, особливості сучасного підприємства.

**Постановка проблеми.** Складна ситуація у сфері інноваційної праці на сучасному підприємстві зумовлює необхідність подальшого розвитку та поглиблення досліджень у цьому напрямі. Стан управління інноваційною працею, визначення його нової сутності в сучасних умовах як цілісного об'єкта потребує комплексного системного підходу, який теж поки відсутній.

Оскільки зміст інноваційної праці значно відрізняється від інших видів праці, то недостатньо розробленими також залишаються теоретичні та практичні питання щодо визначення самої сутності управління інноваційною працею в сучасних умовах промислового підприємства, що унеможливило вироблення відповідних інструментів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методологічні аспекти управління інноваційною діяльністю та інноваційною працею на сучасному підприємстві знайшли відображення у роботах багатьох вітчизняних та закордонних учених, таких як А.А. Турило, С.М. Ілляшенко, О.В. Коваленко, В.Л. Конашук, Л.А. Кромська, І.І. Новаківський, І. Ансофф, Р. Акофф та ін. Однак єдині думки щодо змісту цих економічних категорій досі немає.

У роботі А.А. Турило досить ґрунтовно розглянуто управління інноваційним розвитком з визначенням оцінки і планування ефективності підприємства. І.І. Новаківський підкреслює, що управління сучасним підприємством необхідно розглядати в умовах становлення інформаційного суспільства. С.М. Ілляшенко пропонує концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємства. Але автори, на жаль, залишають поза увагою категорію «управління інноваційною працею підприємства».

**Метою** статті є обґрунтування концептуальних положень щодо управління інноваційною працею на сучасному підприємстві.

Для досягнення поставленої мети дослідження визначено такі наукові завдання:

- 1) визначити особливості зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства в сучасних умовах;
- 2) обґрунтувати концептуальні положення підходу до управління інноваційною працею на підприємстві;
- 3) провести аналіз стану інноваційної діяльності на підприємствах України.

**Результати дослідження.** Оскільки в економічній літературі [1–7] відсутня чіткість у визначенні підходу до управління інноваційною працею на підприємстві, було

сформульовано такі концептуальні положення управління інноваційною працею на сучасному підприємстві.

По-перше, більшість авторів вважають, що сучасне підприємство повинно бути заснованим на інноваційній діяльності. Деякі з них підкреслюють [1], що сучасне підприємство повинно включати ефективну систему управління, виготовлення продукції за інноваційними технологіями. Наприклад, І.І. Новаківський [2] відводить важливу роль у формуванні організації ефективних систем управління підприємства становленню інформаційного суспільства. Автор підкреслює необхідність посилення уваги до інтелектуально-інноваційних перетворень та необхідності формування таких рис характеру у працівників, які займаються інноваційною працею, як «висока адаптивність, креативність, творчість та мобільність» [2]. С.М. Ілляшенко [3–4] підкреслює, що сучасні промислові підприємства для довгострокового функціонування на ринку потребують реалізації планування інноваційної діяльності за допомогою ефективно вибраної інноваційної стратегії. Автор також акцентує увагу на розвитку «новітньої форми організації праці», що пов'язане з високим рівнем розвитку інноваційного потенціалу на підприємстві. С.М. Ілляшенко у своїх роботах [3; 4] також підкреслює, що фактором економічного зростання більшості сучасних підприємств є інноваційна діяльність та інноваційна праця. Автор вважає, що для ефективного управління інноваціями на підприємстві необхідне формування комплексної системи управління з урахуванням стратегічного та проектного рівня. А.А. Турило [5] відзначає, що парадигма розвитку підприємства неможлива без вибору інноваційного типу розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання. Автор виділяє елементи сучасного підприємства, які потрібні для процесу інноватизації. До них, на його думку, належать [5] технічний, організаційний, управлінський, кадровий, соціально-економічний та логістичний рівні підприємства. О.В. Коваленко, В.Л. Конашук, Л.А. Кромська [6] характеризують сучасне виробництво в галузях машинобудування скороченням життєвого циклу продукту. Вирішення цієї проблеми можливе тільки за безперервного оновлення продукції на підприємствах цієї галузі.

По-друге, на основі дослідження поглядів зарубіжних та вітчизняних, учених було виявлено особливості зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства в сучасних умовах.



С.М. Ілляшенко виділяє такі [3] особливості, як 1) ідентифікація ступеня важливості «можливостей», «загроз», «сильних» та «слабких» сторін підприємства для «ефективного управління навколишнім середовищем та ефективного впливу на внутрішні процеси»; 2) для «відокремлення впливу» зовнішнього і внутрішнього середовища необхідне побудування профілю підприємства; 3) «ідентифікація найбільш важливих факторів». Так, наприклад, у наведеному SWOT-аналізі автор відокремлює потенційні внутрішні сильні та слабкі сторони, а також потенційні зовнішні можливості та загрози. Автор також приділяє значну увагу врахуванню зовнішніх ризиків, серед них виділяє політичні ризики, зовнішні екологічні та соціальні, фінансові ризики.

Автори у [7] підкреслюють, що зміна зовнішнього середовища потребує відповідної загальної стратегії промислового підприємства. «Склад компонентів внутрішнього середовища» підприємства дає змогу вибрати ту чи іншу інноваційну стратегію. Розроблення стратегії інноваційної діяльності включає, на думку автора, такі особливості зовнішнього та внутрішнього середовища, як 1) збільшення необхідних обсягів інформації; 2) «своєчасне реагування» зовнішнього середовища на зміну на ринку; 3) «багатоваріантний характер прогнозів», який засновано на врахуванні різних чинників впливу; 4) глибокий аналіз факторів ризику.

А.А. Турило [5] підкреслює вплив зовнішнього середовища на економічний стан усього підприємства. Автор вважає, що зовнішнє середовище є «складною інтегрованою субстанцією», яка в сучасних умовах постійно змінюється. А.А. Турило виділяє такі особливості зовнішнього середовища підприємства в сучасних умовах, як 1) «динамічність і мінливість зовнішнього середовища»; 2) «амплітуда у часі» 3) «коливання сукупності його параметрів». Ці особливості потребують, на погляд автора, відповідних засобів щодо забезпечення рівня конкурентоспроможності в умовах високого рівня невизначеності та ризику. Для цього необхідна «інноватизація виробництва» та формування системного управління на цьому підприємстві.

Н.І. Верхоглядний, Д.Ю. Барінов [8] також вважають, що в умовах нестабільного економічного стану особливостями зовнішнього та внутрішнього середовища є 1) формування системи управління; 2) розроблення та вибір «відповідної стратегії функціонування»; 3) «прогнозування змін та своєчасне реагування на них».

По-третє, на основі даних [9] державної служби України за період 2010–2017 років проведено аналіз стану ін-

новаційної діяльності та інноваційної праці. Його результати дають змогу дійти таких висновків.

Загальна кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок (НДР) в Україні суттєво зменшилася за період 2010–2017 років. У 2017 році загальна кількість цих працівників зменшилася лише на 4% порівняно з 2016 роком і становила 94 274 чол., порівняно з 2015 роком – зменшилася на 23%. Але якщо порівнювати загальну кількість працівників у 2017 році з 2010 роком, то можна відзначити їх зменшення у 1,93 раза, а порівняно з 2013 роком – у 1,64 раза. Порівняно з 2015 роком загальна кількість цих працівників у 2017 році зменшилася лише у 1,3 раза. У 2016 році загальна кількість працівників зменшилася лише на 20% порівняно з 2015 роком і становила 97 912. Порівняно з 2013 роком загальна кількість виконавців у 2016 році зменшилася лише на 37%. Але якщо порівнювати загальну кількість цих працівників у 2016 році з 2010 роком, то можна відзначити їх зменшення у 1,86 раза, порівняно з 2013 роком – у 1,6 раза.

У загальній кількості виконавців НТР найвагомішу частку займають дослідники (у 2010 році ця кількість становила понад 73% від загальної кількості наукових працівників, у 2011 році – 74,4%, у 2012 році – 74,3%, у 2013 році – 74,5%, у 2014 році – 74,5%, у 2015 році – 73,7%, у 2016 році – 65%, у 2017 році – 63%). Таким чином, питома вага дослідників у загальній кількості працівників, задіяних у виконанні НДР, у 2016–2017 роках зменшилася, що є негативним фактором. Показник кількості працівників, зайнятих у виконанні НДР, також має постійну тенденцію до зменшення у 2010–2017 рр. (у 2017 році у порівнянні з 2016 роком – на 6,7%, з 2015 р. – на 34,2%, з 2014 р. – на 41,5%, з 2013 р. – на 48,7%, з 2012 р. – на 51,4%, з 2011 р. – на 54,5%, з 2010 р. – на 55,6%).

Зниження показника кількості виконавців НДР частково відбулося за рахунок спеціалістів, які мають науковий ступінь (докторів та кандидатів наук). Тому необхідно проаналізувати зниження кількості цієї категорії персоналу. Кількість виконавців НДР, які мають науковий ступінь, у загальній кількості цих працівників також за період 2010–2017 років суттєво зменшилася (з 5659 чол. до 2161 чол.), або у 4,5 раза. Так, наприклад, порівняно з 2010 роком це зменшення становить 32 498 чол., або 5,5%. Це зменшення простежується поступово на протязі 8 років.

Кількість докторів наук, які виконують наукові дослідження і розробки, у 2017 році зменшилася порівняно з 2016 роком незначно – на 2,1% (а порівняно з 2010 р. –

Таблиця 1

Порівняння кількості працівників, задіяних у виконанні НДР, за період 2010–2017 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Відносна зміна, %		
									з 2010 р.	з 2015 р.	з 2016 р.
Кількість працівників, усього	182484	175330	164340	155386	136123	122504	97912	94274	-48,34	-23,04	-3,7
Мають науковий ступінь:	58659	57998	53222	52351	47065	42420	27299	26161	-55,40	-38,33	-4
доктора наук	11974	11677	11172	11155	9983	9571	7091	6942	-42,02	-27,46	-2
кандидата наук	46685	46321	42050	41196	37082	32849	20208	19219	-58,83	-41,5	-5
Кількість дослідників	133744	130403	122106	115806	101440	90249	63694	59392	-55,6	-34,2	-7
Кількість техніків	20113	17260	15509	14209	12299	11178	10000	9144	-54,54	-18,2	-8,56
Допоміжний персонал	28627	27667	26725	25371	22384	21077	24218	25738	-9,10	122,11	6,27

на 5032 осіб, або на 42%, з 2013 р. – на 4213 осіб, або на 37,8%). У 2016 році чисельність цих спеціалістів зменшилася на 26% порівняно з 2015 роком (на 2480 осіб), у порівнянні з 2010 р. – зменшилася на 42% та на 36,4% – з 2013 р. Слід також зазначити, що протягом 2012–2013 рр. ця кількість зменшувалася незначно. Порівняння кількості наукових кадрів, які займалися НДР, за період 2010–2017 рр. наведено у табл. 1.

Чисельність кандидатів наук, які виконують НДР, у 2017 році порівняно з 2010 роком також зменшилася – на 27 466 чол., або 58,83%. (у 2011 р. – на 58,51%, 2012 р. – на 54,3%, 2013 р. – на 46,65%, 2014 р. – на 48,17, 2015 р. – на 41,5%, 2016 р. – на 6,8%). У 2016 році порівняно з 2015 роком кількість кандидатів наук також зменшилася приблизно на 5% (а порівняно з 2010 р. – на 26 477 осіб, або на 56,7%, та з 2013 р. – на 20 988 осіб, або на 51%). У 2015 році чисельність цих спеціалістів зменшилася на 11,4% порівняно з 2014 роком (на 4233 осіб), порівняно з 2010 роком – на 13 836 осіб, або на 29,6%.

По-четверте, для управління інноваційною працею необхідно побудувати механізм управління інноваційною працею на сучасному підприємстві, який включає до себе такі складники, як відповідні принципи, підходи, функції,

методи, чинники управління інноваційною працею та необхідні елементи забезпечення. Цей механізм повинен включати інформаційне, ресурсне, організаційне, економічне та методичне забезпечення у сполученні з постійним моніторингом інноваційної праці.

По-п'яте, управління інноваційною працею базується на її нормуванні. Методи нормування інноваційної праці залежать від типу та характеру інноваційних робіт. Пропонується диференціювати використання методів нормування відповідно до ступеня інноваційності та креативності робіт.

**Висновки.** Запропоновані концептуальні положення щодо управління інноваційною працею містять такі наукові результати: 1) обґрунтовано наукове підґрунтя управління інноваційною працею на сучасному підприємстві; 2) виявлено особливості зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства в сучасних умовах; 4) визначено набір інструментів управління інноваційною працею на сучасному підприємстві.

Майбутнім напрямом дослідження у цій предметній галузі може стати обґрунтування теоретичного підходу та практичних рекомендацій щодо розроблення окремих складників механізму управління інноваційною працею на сучасному підприємстві.

#### Список використаних джерел:

1. Підприємство в сучасній системі господарювання. URL: pidruchniki.com/.
2. Новаківський І.І. Система управління підприємством в умовах становлення інформаційного суспільства: монографія / І.І. Новаківський. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. 316 с.
3. Ринково-орієнтоване управління інноваційним розвитком [Текст]: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. Харків: ТОВ «Діса плюс», 2015. 448 с.
4. Ілляшенко С.М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія / С.М. Ілляшенко. Суми: ТОВ «Діса плюс», 2016. 192 с.
5. Турило А.А. Основи управління інноваційним розвитком підприємства: [монографія] / А.А. Турило. Кривий Ріг: Вид. Козлов Р.А., 2017. 307 с.
6. Коваленко О.В. Управління інноваційною діяльністю: шляхи вдосконалення [Текст]: монографія / Коваленко О.В., Конашук В.Л., Кромська Л.А., за загальною редакцією д.е.н., проф. Коваленко; Запоріж. держ. інж. акад. Запоріжжя: ЗДІА, 2014. 144 с.
7. Управління інноваційним розвитком підприємства: монографія / Федоренко В.Г., Федулова Л.І., Безус П.І., Федоренко С.В., Сотнікова О.В., Пінчук Ю.В., Пінчук Ю.Б., Федоренко М.С., Палица С.В.; заг. ред. В.Г. Федоренко, Л.І. Федулової. К.: ТОВ «ДСК центр», 2014. 346 с.
8. Верхоглядова Н.І., Барінов Д.Ю. Врахування впливу факторів зовнішнього середовища під час прогнозування розвитку суб'єктів малого підприємництва в будівництві / Н.І. Верхоглядова, Д.Ю. Барінов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. Випуск 28. С. 70–73.
9. Наукова та інноваційна діяльність України. 2017 рік. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

### КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ТРУДОМ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

**Аннотация.** В статье обоснована научная основа управления инновационным трудом на современном предприятии; определен набор инструментов управления инновационным трудом на современном предприятии; определены особенности внешней и внутренней среды предприятия в современных условиях.

**Ключевые слова:** инновационный труд, управление инновационным трудом, современное предприятие, особенности современного предприятия.

### CONCEPTUAL BASES OF MANAGING INNOVATIVE WORK AT THE MODERN ENTERPRISE

**Summary.** The article substantiates the scientific basis of innovation management at a modern enterprise; a set of tools for managing innovative work in a modern enterprise; specifics of the external and internal environment of the enterprise in modern conditions.

**Key words:** innovative work, management of innovative work, modern enterprise, features of modern enterprise.

**Овчарук В. В.**

*доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності  
Національного університету «Львівська політехніка»*

**Ovcharuk V. V.**

*Associate Professor of the Department of Foreign Trade and Customs  
of Lviv Polytechnic National University*

## СУТНІСТЬ АДМІНІСТРУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

**Анотація.** У статті конкретизовано сутність поняття адміністрування на підприємствах, під яким запропоновано розуміти вид управлінської діяльності, який на засадах документації, діловодства, інформаційного забезпечення та формалізування управлінських процедур забезпечує цілеспрямований вплив керівної підсистеми на керувану за усіма етапами технології управління. Адміністрування запропоновано трактувати як вид управлінської діяльності, що проникає в усі рівні управління в організації. Теоретичне обґрунтування сутності цього поняття є ключовим завданням на шляху до вдосконалення побудови та використання систем такого адміністрування в управлінні підприємствами.

**Ключові слова:** адміністрування, діловодство, документація, інформація, менеджмент, підприємство, управління.

**Постановка проблеми.** В умовах сьогодення підприємства вимушені постійно шукати нові шляхи вдосконалення своєї системи менеджменту для удосконалення управління та пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності своєї діяльності. При цьому важливе завдання – будувати та використовувати такі системи адміністрування в управлінні, які найкраще б відповідали цілям та завданням, а також враховували би вплив різних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування. Водночас проблема полягає в тому, що поняття «адміністрування» у теорії і практиці трактується неоднозначно, що унеможливує з наукового погляду формування дієвих систем адміністрування в управлінні підприємствами. Це зумовлює важливість розвитку сутності цього поняття.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у формування і розвиток положень із розвитку понятійно-категорійного апарату у сфері адміністрування та побудови відповідних систем зробили чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як О. Амосов, В. Бакуменко, М. Беседін, І. Вішка, М. Войнаренко, І. Драган, О. Дудченко, Н. Гавкалова, О. Замазій, О. Коваль, О. Костюк, Т. Кравцова, А. Краснобельмова, В. Круглов, Ю. Мазнева, Ю. Мироненко, В. Нагасв, М. Петричко, В. Тимцуник, Л. Усаченко та ін. У працях цих та інших авторів розглядається як синонім інших понять у зазначеній сфері. Теоретичне обґрунтування сутності цього поняття є ключовим завданням на шляху до вдосконалення побудови та використання систем такого адміністрування в управлінні підприємствами.

**Метою** статті є конкретизація сутності поняття адміністрування.

**Результати дослідження.** Вивчення теорії і практики дає змогу дійти висновку про те, що поняття «адміністрування» доволі часто вживається у вітчизняній та іноземній науковій літературі, однак здебільшого без належного теоретичного обґрунтування його змісту. Так, найбільш поширеним це поняття є у податковій науці, де активно

застосовується словосполучення «адміністрування податків». Зокрема, у роботі А. Краснобельмової [1, с. 116] розглядаються проблеми адміністрування місцевих податків, з-поміж яких варто виокремити такі проблеми, як порядок інформаційного обміну з реєструючими органами; виключення «затратності» адміністрування місцевих податків; оподаткування пайових земель через відсутність інформації про власників земельних часток чи у зв'язку з відсутністю часток у праві власності; відсутність захищеності громадян і суб'єктів господарювання в оформленні своїх прав на об'єкти нерухомості; проблеми скерування повідомлень громадянам; істотна величина пільг за регіональними та місцевими податками; інформаційний обмін. Б. Рамазанова [2, с. 447] у своїй праці звертає увагу на те, що податкове адміністрування є «одним з основних елементів ефективного функціонування податкової системи та економіки держави». Здійснюючи ретельне діагностування змісту цього поняття, автор пропонує його трактувати як «сукупність організаційно-економічних відносин у сфері оподаткування, що ґрунтуються на нормативно-правовому регулюванні у системі установа, впровадження та стягнення податків і зборів, податкового контролю за дотриманням податкового законодавства, відповідальності у сфері податків і зборів, а також захисту прав платників податків. На думку С.М. Попової [3, с. 122–123], адміністрування податків – це «регламентована законами та іншими правовими актами організаційна, управлінська діяльність уповноважених державних органів за дотримання податкового законодавства, забезпечення повноти та своєчасності надходження податків до бюджетної системи, притягнення до відповідальності порушників податкового та іншого законодавства». З позиції О.О. Ковалю [4, с. 163], адміністрування податків та зборів (податкове адміністрування) – «управлінська діяльність контролюючих органів та їх посадових осіб, коло яких визначено податковим законодавством, сутність якої полягає в комплексі організаційних, контрольних, фінансових та інших дій, метою яких є забезпечення своєчасного та в повному обсязі надходження коштів від податкових зобов'язань до відповідних бюджетів».

Межі та стадії податкового адміністрування розглянуто у роботі М.М. Чинчина [5, с. 26–29]. Автор, зокрема, зазначає, що «основу податкового адміністрування становить добровільне виконання податкового обов'язку, яке є неможливим без зустрічних дій з боку контролюючих

органів та інших суб'єктів, що сприяють податковому адмініструванню» [5, с. 27]. Особливості податкового адміністрування у розвинених європейських країнах ретельно висвітлено К. Прокурою [6, с. 203–206]. Як сукупність «норм (правил), методів, засобів і дій, за допомогою яких спеціально уповноважені органи держави здійснюють управлінську діяльність у податковій сфері, спрямовану на контроль за дотриманням законодавства про податки та збори (обов'язкові платежі), за правильністю нарахування, повнотою і своєчасністю внесення у відповідні бюджети податків і зборів, а у випадках, передбачених законами України, – за правильністю нарахування, повнотою та своєчасністю надходжень у відповідний бюджет інших обов'язкових платежів та притягнення до відповідальності порушників податкового законодавства» податкове адміністрування трактує М.М. Петричко [7, с. 31]. В аналізованому контексті, як слушно зауважує А.В. Угрюмова [8, с. 150], поняття податкового адміністрування у теорії та практиці розглядається з двох позицій: у вузькому значенні його трактується як податковий контроль з боку податкових органів, а у широкому – як систему управління податковими відносинами.

Окремо слід звернути увагу про поширеність у вітчизняній науці і практиці поняття публічного адміністрування. Так, як приклад, у роботі О. Амосова та Н. Гавкалової [9, с. 7–13] ретельно розглядається проблема зв'язків з архетипами та пріоритетами розвитку публічного адміністрування в Україні. Авторі, зокрема, зауважують, що «публічне адміністрування – це модифікація класичного менеджменту в різних сферах життєдіяльності всього суспільства, тобто планування, організації та мотивації з акцентом на контролі за формуванням та використанням ресурсів, що має за мету їх ефективне використання органами влади, бізнесом, громадянами» [9, с. 8]. На думку Т.Б. Семенчука [10, с. 388], публічне адміністрування – це «метод управління, який забезпечує надання суспільству послуг щодо законодавства та реалізацію обраної політики, яку втілюють відповідно до делегованих повноважень державні службовці у всіх напрямках прояву зазначеної політики». З позиції В. Мартиненка [12, с. 20], публічне адміністрування є «формою реалізації публічного управління, яке здійснюють представницькі органи демократичного врядування через свої виконавчі структури».

Доречно зауважити, що поняття «адміністрування» також розглядається у взаємозв'язку з іншими поняттями. Наприклад, у роботі Ю.В. Мазневої та В.А. Щеколдіна [12, с. 205] досліджується тематика регламентування і нормування робіт із кадрового адміністрування. Не наводячи трактування змісту такого поняття, автори зауважують, що фахівцями з адміністрування персоналу розв'язується чимало завдань, а саме: оформлення прийому на роботу, звільнення працівників, оформлення пенсій, відпусток, контроль за трудовою дисципліною, надання довідкової інформації, а також копій і дублікатів кадрових документів. Проблемна практика та шляхи вдосконалення бюджетного процесу розглянуті у роботі А.Т. Ковальчука [13, с. 162–168]. Водночас, як і в попередньому прикладі, зміст аналізованого поняття не розкривається. У роботі І. Драгана та О. Комарова [14, с. 23–32] предметом дослідження є механізми адміністрування митних ризиків у системі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, під цим поняттям автори розуміють «процес реалізації компетентними суб'єктами ризик-орієнтованої стратегії, пов'язаний із забезпеченням прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на адекватне ступеню небезпек регулювання ризикової ситуації в галузі державної митної справи» [14, с. 30].

Згідно з Податковим кодексом України № 2755-VI від 02.12.2010 р. зі змінами та доповненнями «адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, – це сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом».

Цікавими є результати узагальнень І.П. Яковлева [15, с. 121], який акцентує увагу на тому, що поняття «адміністрування» у теорії і практиці застосовується для опису:

- управління та його механізму;
- виконання адміністративних розпоряджень у судовій гілці державної влади;
- виконавчо-розпорядчої діяльності держави;
- процесів сплати загальнообов'язкових платежів;
- науки державного управління тощо.

О.В. Серов [16, с. 18] розглядає багатоаспектність поняття «адміністрування» з позиції англо-американської традиції. Автор зауважує, що в іноземній практиці зміст цього поняття трактується широко, зокрема:

- як контроль та управління чимось (системами, організацією або бізнесом);
- як групу людей, які організують або контролюють щось;
- як діяльність, що поєднує управління роботою підприємства чи організації;
- як уряд країни в особливий період часу;
- як процес управління чимось (особливо законів, урядових перевірок тощо).

Багатоманітність поглядів щодо трактування поняття «адміністрування» наведена також у роботі О.Я. Лазор та О.Д. Лазор [17, с. 111–121]. Авторі, зокрема, посилаючись на словникові видання, зауважують, що адміністрування – це:

- керівництво і керування справами урядів та установ;
- контроль за майном померлої людини, щоб платити податки та призначати активи спадкоємцям;
- виконання та реалізація public policy;
- узагальнений термін для усіх політичних рішень різних посадових осіб уряду;
- час в офісі основного виконавця.

У роботі А.О. Савченко [18, с. 147] поняття «адміністрування» трактується як «організаційно-розпорядча діяльність керівників та органів управління, що здійснюється шляхом видання наказів і розпоряджень». З позиції М.П. Войнаренка та О.М. Костюк [19, с. 50] адміністрування – це «професійна діяльність менеджерів організації або державних службовців, що спрямована на втілення в життя рішень керівництва, тобто реалізація поставлених завдань і пошук оптимальних шляхів їх вирішення». Істотна частка дослідників підтримують думку про те, що поняття «адміністрування» є складовою частиною поняття «управління» (останнє, зокрема, за своєю сутністю має ширший зміст і включає в себе адміністрування). Зокрема, В.В. Круглов [20, с. 148] вказує на те, що адміністрування є «способами та прийомами, діями прямого й обов'язкового визначення поведінки і діяльності людей з боку відповідних керівних компонентів». Як «бюрократичний метод управління суспільством, що ґрунтується на силі та авторитеті влади, відображених у наказах, постановках, розпорядженнях, вказівках та інструкціях» по-

няття «адміністрування» трактує О.В. Серов [16, с. 19]. У роботі Л. Ліпич та Р. Гринюка вказується на те, що «адміністрування повинно сприяти оперативному прийняттю рішень у процесі господарської діяльності підприємств, координувати функціонування їхніх підрозділів, визначати організаційну структуру та координувати діяльність підрозділів, а також забезпечувати досягнення основних податкових цілей і завдань» [21, с. 44]. З позиції Ю.О. Мироненка [22, с. 65] адміністрування розглядається як самостійний вид управлінської діяльності або ж як одна з функцій керівника. Цей же автор зауважує, що «адміністрування можна подати як процес, що розвивається в часі і супроводжує дії виконавця; адміністративним процесом є сукупність взаємопов'язаних операцій, які дозволяють виробити і реалізувати адміністративну дію; адміністративна дія полягає у здійсненні певних заходів, які дають змогу внести зміни в діяльність об'єкта, що адмініструється; обов'язковою умовою здійснення адміністративної дії є надання їй певної нормативно-правової форми (наказу, вказівки, розпорядження або ж затвердженої зміни до документів, які діяли раніше)».

Таким чином, узагальнюючи, слід зауважити, що поняття «адміністрування» у теорії і практиці розглядається

багатоаспектно і диференційовано: як процес, як окремий вид управлінської діяльності, як уміння і навички, як функція менеджменту, як управлінська діяльність, як стиль управління, як вид менеджменту тощо. Узагальненню вищенаведеного дає змогу розвинути сутність поняття адміністрування, під яким пропонується розуміти вид управлінської діяльності, який на засадах документації, діловодства, інформаційного забезпечення та формалізування управлінських процедур забезпечує цілеспрямований вплив керівної підсистеми на керовану за всіма етапами технології управління.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, розвинений зміст поняття «адміністрування», що базується на ретельному діагностуванні наявних у теорії та практиці підходів до розуміння його змісту, дає змогу не лише чітко окреслити межі зазначеного поняття, а й ідентифікувати його місце в системі управління підприємствами.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі повинні полягати у виявленні характерних особливостей поняття «адміністрування», а також в ідентифікуванні ключових чинників дієвого здійснення відповідних процесів. Не менш важливо забезпечити побудову концепції здійснення адміністрування в організації.

#### Список використаних джерел:

1. Краснотельмова А.В. Проблемы администрирования местных налогов / А.В. Краснотельмова // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 5. С. 116–120.
2. Рамазанова Б. Основные подходы к определению понятия «налоговое администрирование» / Б. Рамазанова // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1. С. 447–449.
3. Попова С.М. Адміністративно-правовий статус податкових органів України: монографія / С.М. Попова. Харків: Золота миля, 2012. 386 с.
4. Коваль О.О. Поняття та система адміністрування податків та зборів в Україні / О.О. Коваль // Наше право. 2015. № 1. С. 159–164.
5. Чинчин М.М. Межі та стадії податкового адміністрування / М.М. Чинчин // Фінансове право. 2013. № 1. С. 26–29.
6. Проскура К. Податкове адміністрування у розвинених європейських країнах / К. Проскура // Економічний аналіз. 2012. № 11/1. С. 203–206.
7. Петричко М.М. Теоретичні засади функціонування системи адміністрування в Україні / М.М. Петричко // Бізнес-навігатор. 2015. № 2. С. 30–34.
8. Угрюмова А.В. К вопросу о содержании понятий «налоговое администрирование» и «администрирование налога» / А.В. Угрюмова // Вестник Финансовой академии. 2008. № 4. С. 150–154.
9. Амосов О. Публічне адміністрування в Україні: зв'язок з архетипами та пріоритети розвитку / О. Амосов, Н. Гавкалова // Публічне управління: теорія і практика. 2014. № 2. С. 7–13.
10. Семенчук Т.Б. Сутність категорії «публічне адміністрування» та передумови її формування / Т.Б. Семенчук // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2013. № 42. С. 385–390.
11. Мартиненко В.М. Демократичне врядування: проблеми теорії та практики / В.М. Мартиненко // Публічне управління: теорія та практика. 2010. № 1. С. 16–22.
12. Мазнева Ю.В. Регламентация и нормирование работы по кадровому администрированию / Ю.В. Мазнева, В.А. Щеколдин // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями. 2010. № 1. С. 205–209.
13. Ковальчук А.Т. Адміністрування бюджетного процесу: проблемна практика та шляхи вдосконалення / А.Т. Ковальчук // Наше право. 2014. № 3. С. 162–168.
14. Драган І.О. Механізми адміністрування митних ризиків в системі державного регулювання ЗЕД / І.О. Драган, О.В. Комаров // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. 2014. № 2. С. 23–32.
15. Яковлев І.П. Публічне адміністрування у сфері державної митної справи: термінологічний пошук / І.П. Яковлев // Європейські перспективи. 2015. № 6. С. 119–125.
16. Серов О.В. Аналіз термінологічного забезпечення категорійно-понятійного апарату в галузі знань «публічне управління й адміністрування» / О.В. Серов // Державне управління: теорія та практика. 2016. № 2. С. 15–23.
17. Лазор О.Я. Публічне управління та адміністрування: ретроспектива деяких теоретичних аспектів / О.Я. Лазор, О.Д. Лазор // Університетські наукові записки. 2015. № 56. С. 111–121.
18. Савченко А.О. Поняття, значення та система адміністрування податків в Україні / А.О. Савченко // Право.ua. 2015. № 3. С. 147–152.
19. Войнаренко М.П. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища / М.П. Войнаренко, О.М. Костюк // Економіка: реалії часу. 2013. № 4. С. 49–51.
20. Круглов В.В. Публічне адміністрування в процесі державно-приватного партнерства / В.В. Круглов // Актуальні проблеми державного управління. 2015. № 1. С. 145–153.
21. Ліпич Л. Адміністрування як інструмент підвищення інвестиційної ефективності прямого оподаткування підприємств / Л. Ліпич, Р. Гринюк // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. № 3. С. 41–46.
22. Мироненко Ю.О. Сутність адміністративного управління підприємством та його актуальність у сучасних умовах / Ю.О. Мироненко // Управління розвитком. 2014. № 13. С. 65–68.

## СУЩНОСТЬ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

**Аннотация.** В статье конкретизирована сущность понятия администрирования на предприятиях, под которым предложено понимать вид управленческой деятельности, который на основе документации, делопроизводства, информационного обеспечения и формализации управленческих процедур обеспечивает целенаправленное воздействие управляющей подсистемы на управляемую по всем этапам технологии управления. Администрирование предложено трактовать как вид управленческой деятельности, который проникает все уровни управления в организации. Теоретическое обоснование сущности этого понятия является ключевой задачей на пути к совершенствованию построения и использования систем такого администрирования в управлении предприятиями

**Ключевые слова:** администрирование, делопроизводство, документация, информация, менеджмент, предприятие, управление.

## THE ESSENCE OF ADMINISTRATION AT ENTERPRISES

**Summary.** The article specifies the essence of the concept of administration at enterprises, which is proposed to be understood as a type of managerial activity that based on documentation, record keeping, information provision, and formalization of management procedures provides for a purposeful influence of control subsystem on the managed one by all stages of control technology. It is proposed to interpret administration as a type of managerial activity that penetrates all control levels in the organization. The theoretical justification of the essence of this concept is a key task on the way towards improving the construction and use of systems of such an administration in enterprise management.

**Key words:** administration, record keeping, documentation, information, management, enterprise, control.

УДК 338.432

**Однорог М. А.**

*кандидат економічних наук,  
доцент, докторант відділу теорії економіки і фінансів  
Науково-дослідного фінансового інституту  
ДННУ «Академія фінансового управління»  
Міністерства фінансів України*

**Odnorog M. A.**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Doctoral student Department of theory of Economics and Finance,  
Scientific-research financial Institute State educational-scientific institution  
«Academy of financial management»*

## РОЗВИТОК АГРАРНОЇ СФЕРИ В ІННОВАЦІЙНИЙ ПЕРІОД: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

**Анотація.** У статті обґрунтовується необхідність формування інституціональних передумов сталого розвитку аграрної сфери. Запропоновано багатовимірний підхід до дослідження інституціонального середовища сільській місцевості. На базі результатів власних емпіричних досліджень автором визначено ключові напрями реформування соціально-економічної системи села. Доведено, що формування ефективного інституціонального середовища на селі передбачає реальну участь в цьому процесі не тільки держави та сільськогосподарських підприємств, але й сільського населення. Визначено, що на селі необхідно розвивати насамперед такі інститути і форми організації економічного і соціального життя, які допомагали б реалізувати нагальні потреби і корінні інтереси переважної частини населення.

**Ключові слова:** аграрна сфера, інновації, інноваційний період, інституціоналізація, інституціональний аспект, сталий розвиток.

**Вступ та постановка проблеми.** Село, аграрна економіка займають значне місце в українському суспільстві. Велика кількість населення проживає в сільській місцевості, частина працездатних зайнята в сільському господарстві. Процеси, що відбуваються на селі, повинні знаходитися під пильною увагою політиків і вчених. Однак те, що відбувається в сільському суспільстві сьогодні, можна визначити як поглиблення деградації. Хоча в країні є деякі благополучні сільські території, свого роду «острівці», загальна картина не вселяє оптимізму. Такий висновок ґрунтується на результатах тривалого моніторингу соціально-економічного стану аграрної сфери.

Стратегічне значення соціально-культурного, політичного, рекреаційного та екологічного аспектів розвитку аграрної сфери для країни як у теорії, так і на практиці не враховується належною мірою. Тому стратегічний напрям до вирішення господарських проблем на селі може бути знайдено лише виходячи з пріоритетності розвитку аграрної сфери загалом.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розроблення цієї проблеми внесли М.Ф. Бабієнко, Є.А. Бузовський, С.А. Володін, О.І. Гойчук, І.О. Іртишева, М.М. Кулаєць, П.А. Лайко, Л.М. Малюга, Л.П. Марчук,

П.М. Музика, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, Н.М. Сіренко, О.С. Сухарев, С.О. Тивончук, Р.А. Фатхундінов, М.Г. Чумаченко, О.В. Шубравська та низка інших вітчизняних і зарубіжних учених.

Проте широта і складність поставленої проблеми вимагають продовження наукового пошуку, подальшої конкретизації її дослідження в нових економічних умовах.

**Метою** статті є дослідження теоретико-методологічних та прикладних аспектів розвитку аграрної сфери й інноваційний період з позиції інституціонального аспекту.

**Результати дослідження.** Міцна економіка села, що динамічно розвивається, – це основа, запорука збереження населення величезних сільських територій. Її розвал веде до зникнення сіл, господарського спустошення місцевості. В умовах дефіциту сільськогосподарських угідь у світовому масштабі занедбані продуктивні землі в Україні довго такими не залишаться. Вони будуть заселені вихідцями з тих країн, в яких має місце надлишкове сільське населення. У результаті можуть виникнути цілі анклавні території, заселені іммігрантами, які через особливості сільських спільнот, найімовірніше, будуть мати всі умови для збереження мови, культури, звичаїв, родинних, кланових та інших специфічних соціальних зв'язків, притаманних тому чи іншому народові.

Розвиток сільських територій, розглянутий у такому широкому контексті, має для країни важливе стратегічне значення, від успішності якого безпосередньо залежать геополітичне положення країни та її роль у світовій економічній системі. Важливою складовою частиною реалізації цього стратегічного завдання є інституціональна реформа, спрямована на створення адекватних поставленим цілям матриць формальних і неформальних соціальних та економічних інститутів, норм і правил. Необхідне цілеспрямоване формування інститутів сталого розвитку сільської місцевості.

Головна проблема, на наш погляд, полягає навіть не в тому, що село перетворилося в зону суцільної бідності та соціального неблагополуччя, а в тому, що у керівництва країни відсутня науково обґрунтована цілісна концепція виведення села з соціально-економічної кризи та, відповідно, більш або менш визначена стратегія аграрних перетворень. Як результат, на селі зміцнюються позиції неформальної економіки, спостерігається зростання бюрократизації та свавілля місцевої, регіональної влади, посилюються невизначеність, хаос і безлад. Іншими словами, має місце різке погіршення «якості» економічних і соціальних інститутів, що є головною причиною деградації села.

Спробуємо обґрунтувати свій концептуальний підхід до визначення вектора інноваційного розвитку соціальних і економічних інститутів у сільській місцевості та формування на селі ефективного інституціонального середовища.

Життєдіяльність на селі відрізняється особливою цілісністю. Аграрна економіка значно більшою мірою, ніж промисловість та інші галузі, занурена в складну мережу соціальних зв'язків, і господарську діяльність сільського жителя не можна розглядати поза загальної системи його соціальних зв'язків. Економічні стимули, що формуються ринком, впливають на господарську поведінку селян через сукупність соціальних відносин і норм, що становлять інституціональну структуру сільської економіки. Селянин багато в чому керується у своїх діях не особистою вигодою, не економічною доцільністю, а традиціями, що склалися в тому локальному співтоваристві, до якого він належить. Інститути, взаємодіючи з економічними інтересами і мотиваційними установками, зумовлюють харак-

тер та спрямованість господарських рішень. Тому глибоке розуміння проблем сільської економіки та правильна їх інтерпретація не видаються можливими поза розглядом їх у тісному зв'язку з факторами і умовами, зумовленими явищами інших сфер життя села. Звідси перспективність інституціональної методології для вивчення сільського життя, центральною ідеєю якої є визнання інститутів як найважливішої детермінанти економічної поведінки людей і розгляд господарської діяльності в тісному зв'язку із соціальною сутністю людини.

Незважаючи на певні досягнення у застосуванні інституціонально-еволюційної методології до дослідження актуальних соціально-економічних проблем, важко однозначно стверджувати, що наші теоретичні уявлення про інституціональний устрій економіки досить повні і всебічні [1, с. 116]. Такі питання, як еволюція неформальних інститутів, їх взаємодія з формальними інститутами, «імпорт» інститутів, порушення інституціональної спадковості, формування і стійкості неефективних інститутів і низка інших, потребують більш глибокого вивчення. Питання вибору інститутів і їх структур, формування нових інституціональних систем у трансформованому суспільстві залишаються дискусійними.

Ці методологічні проблеми багато в чому виходять за межі предмета цієї статті і вимагають спеціального розгляду. Нами вирішується більш вузьке завдання, що полягає в обґрунтуванні теоретичного інструментарію для дослідження інституціональних змін у сільській місцевості, проектування і створення ефективних соціальних і економічних інститутів.

Інституціональний устрій села нами розглядається на трьох рівнях (рис. 1). На формальному, «поверхневому» рівні інститути легко виявити, але не завжди їх можна розшифрувати й ідентифікувати.

Однак під час поглибленого аналізу внутрішнього інституціонального середовища виявляється, що в багатьох господарствах принципівих змін не відбулося: за соціальною й економічною сутністю вони практично не відрізняються від сільськогосподарських підприємств радянського типу.

Тут виявляється діалектична суперечність між змістом і формою, сутністю і явищем. Форми можуть і не бути адекватними відображеннями або проявами реального змісту. Для виявлення змісту або суті інститутів необхідно вивчити більш глибокі пласти інституціональної структури.

Дослідники інституціонального устрою суспільства часто зачіпають лише основоположні норми й правила, як формальні, так і неформальні [2, с. 94]. Сприйняття цих інститутів відбувається на рівні свідомості і зумовлено бажаннями людей. Нерідко вже на цьому рівні пізнання виявляються невідповідності і протиріччя між видимим, або поверхневим, шаром інституціонального середовища і його реальним змістом.

Господарська повсякденність людей багато в чому має рутинний характер. Це означає, що, приймаючи певні рішення або роблячи певні дії, господарююча особа навіть не замислюється про те, чому вона це робить, і робить так, а не інакше. Дії людини і її взаємини у господарській сфері часто зумовлені установками підсвідомого характеру, виробленими через культуру, виховання, навчання, наслідування і звички. Іншими словами, у людей поступово, протягом усього процесу соціалізації формуються міцні стереотипи мислення і поведінки, які слугують орієнтирами під час вирішення повсякденних економічних проблем, вносячи в їхні відносини визначеність, передбачуваність і розуміння одне одного.



Рис. 1. Рівні інституціонального середовища

Джерело: складено автором

Щоб розкрити всю значущість і складність взаємодій між інститутами й економічною діяльністю, необхідно вивчити глибинні механізми, напрями господарської поведінки людей, що подані у вигляді стійких і відтворюваних кожен день психологічних установок, інтуїтивних припущень, звичок, рольових очікувань, уподобань, ціннісних орієнтирів, які значною мірою знаходяться поза сферою свідомих рішень і контролю. Цей рівень інституціонального середовища найменш досліджений.

Інституціональна система представляється автором як відкрита нелінійна система, що складається з різнотипних, паралельно співіснуючих в єдиному інституціональному просторі і взаємодіючих між собою «інституціональних світів», тобто інституціональних структур. Моноструктурна інституціональна система не здатна регулювати всю гаму суперечливих інтересів учасників господарського життя і все розмаїття типів їх взаємин, а отже, не дає змоги забезпечити стійкість розвитку сільської економіки.

Іншими словами, будь-який суб'єкт сільської економіки (або сімейне фермерське господарство, сільськогосподарське підприємство, сільська адміністрація) об'єктивно змушений діяти одночасно в межах різних інституціональних структур. Під інституціональною структурою розуміється сукупність інститутів, яка формує певним чином упорядковану цілісність. Відповідно і цілі, орієнтири і поведінка суб'єктів аграрної економіки формуються під впливом різного типу інститутів.

Інституціональні структури можуть виникнути спонтанно, у процесі тривалого історичного розвитку, і під впливом цілого комплексу чинників і умов, а також створюватися усвідомлено, цілеспрямовано, згідно з певним планом, програмою [3, с. 141].

На наш погляд, натепер в Україні реально співіснують три типи інституціональних структур, що якісно розрізняються між собою і регулюють економічні відносини селян, рух ресурсів і благ у сільських громадах. Перша з них – редуцирована, або роздавальна економіка. Друга – ринкова економіка. Третя – реципрокна економіка (економіка дару або мережевої взаємодопомоги).

Щоб мати наукове уявлення про сьогоденні соціально-економічні проблеми сільського життя, зміни й очікувані перспективи, необхідно вивчити закони виникнення, функціонування і розвитку всіх трьох типів економік, проаналізувати форми їх взаємодії і суперечності, що виникають як між різними інституціональними структурами, так і всередині кожної з них. Порівняльний аналіз базових інститутів, що визначають системну якість кожного типу економіки, і деякі їх основні властивості наведені в таблиці 1.

Ретроспективний погляд на еволюцію національної економіки тієї чи іншої країни показує, що цілісність, наступність і стабільність інституціональної системи суспільства, як правило, забезпечується фундаментальною інституціональною структурою, що виконує роль інтегратора для різнотипних інститутів і визначає конкретно історичний тип економічної системи [4, с. 95]. Для одних товариств таку роль може виконувати ринкова інституціональна структура, для інших – редуцирована, для третіх – реципрокна.

В аграрному секторі України радянського періоду (СРСР) основними виробниками були великі сільськогосподарські підприємства – колгоспи і радгоспи, на частку яких припадає три чверті валової продукції галузі [5, с. 29]. Колгосп (радгосп) являв собою центр соціально-економічного життя радянського села, будучи за своєю природою домінуючим елементом у той період роздавальної економіки. У межах колгоспно-радгоспної системи гарантувалися постійна зайнятість, стабільний дохід, безкоштовна освіта і медичне обслуговування. Селяни могли організувати за рахунок підприємства свій відпочинок і профілактичне лікування. Підприємство надавало велику допомогу у веденні особистого подвір'я, наприклад, шляхом надання техніки, кормів.

Необхідним є поступове масове залучення сільського населення до процесів самоврядування за місцем проживання та в кооперативний рух, що передбачає:

- передачу багатьох функцій, пов'язаних із зовнішніми контактами (з адміністративними і контрольними органами, державними установами, споживачами і постачальниками, кредитно-банківською сферою і т. д.), від сільських сімей підзвітним їм фахівцям і професійним менеджерам, що дасть змогу значно знизити трансформаційні та трансакційні витрати, підвищити продуктивність і ринкову конкурентоспроможність сімейного сектору сільської економіки;

- гнучкість управління масштабами господарської діяльності сімей із тим, щоб своєчасно реагувати на зміни кон'юнктурних, науково-технічних та інших умов і реалізовувати переваги крупного виробництва;

- підвищення ефективності державного регулювання і державної підтримки сільського господарства шляхом розширення сфери дії механізму саморегулювання і саморозвитку, скорочення неформальної економіки, оптимізації використання ресурсів;



**Порівняльний аналіз трьох типів інституціональних структур,  
що утворюють у єдності інституціональну систему сільської економіки України**

Системні функції і властивості інститутів	Тип інституціональних структур		
	редистрибутивний	ринковий	реципрокний
Домінуюча форма власності або сукупність основоположних норм і принципів, які регулюють доступ до рідкісних ресурсів та благ	Державна	Приватна	Сімейна
Взаємодія між структурними елементами або форма руху (розподілу) ресурсів та благ	Редистрибуція (акумуляція–роздача)	Купівля-продаж	Реципрокний обмін або взаємодопомога
Підтримання порядку і структурування взаємин	Координація (планування)	Конкуренція	Культурно-ціннісні орієнтації місцевих громад
Примус до господарської діяльності	Адміністративно-економічний (службова праця)	Економічний (наймана праця)	Моральна (колективна праця)
Форма зворотного зв'язку	Цивільні та адміністративні скарги	Прибуток	Репутація
Домінуючі види інститутів і способи їх формування	Формальні і неформальні приписи вищих організацій (службовців) для нижчих організацій (службовців)	Правові та неформальні норми, вироблені спільно, шляхом консенсусу	Традиції і звичаї (звичайне право)
Домінуюча спрямованість взаємодії економічних агентів	Вертикальна	Горизонтальна	Мережева
Прояв економічної неспроможності і санкції за неналежне виконання функцій і обов'язків у межах інституціональної системи	Службова невідповідність або зловживання посадовим становищем та притягнення до адміністративної або кримінальної відповідальності	Неплатоспроможність і банкрутство	Виключення з мережі взаємодопомоги

Джерело: розроблено автором

– створення інституційного середовища, несприятливого для отримання адміністративної ренти і сприятливого для вироблення і прийняття управлінських рішень з позицій інтересів справи, підприємства, колективу, адміністративної території загалом, а не на догоду корисливим приватним чи корпоративним інтересам груп чиновників і бізнесменів;

– свого роду «природний відбір» населення з особистими, діловими і професійними якостями, колективне навчання і спільне освоєння ефективних технологій виробництва, організації, управління, високу особисту відповідальність перед односельцями, що буде сприяти подоланню соціальної нерівності, утриманства, п'янства, крадіжок та інших чинників, що підривають здорові підвалини сільського товариства.

**Висновки.** Формування ефективного інституціонального середовища на селі передбачає реальну участь у цьому процесі не тільки держави та сільськогосподарських підприємств, але і сільського населення. Ігнорування ж

інтересів та ініціативи селян загрожує порушенням органічності, системності і комплексності інституціонального реформування села і буде перешкоджати модернізації аграрного сектору.

На селі необхідно розвивати насамперед такі інститути і форми організації економічного і соціального життя, які допомагали б реалізувати нагальні потреби і корінні інтереси переважної частини населення, посилювали «ініціативу знизу і творчість мас», активізували підприємницьку, організаційну та інноваційну діяльність селян. Для цього, на наш погляд, визначальне значення має відтворення на селі «центрів» соціально-економічного життя, покликаних інтегрувати сімейні господарства в ринок шляхом формування відповідних інституціональних структур. Роль таких центрів можуть виконувати, на нашу думку, місцеве самоврядування і кооперативи, в межах яких розробляються і реалізуються повсякденні і перспективні колективні плани сільської спільноти, вирішуються проблеми спільної життєдіяльності.

#### Список використаних джерел:

1. Білозор Л.В. Інноваційна продукція в аграрній сфері: ідентифікація, створення та використання. Економіка АПК. 2012. № 10. С. 114–119.
2. Замрига А.В. Сутність понять «інноваційний процес» та «інноваційна діяльність» у теорії аграрної економіки. Економіка АПК. 2014. № 9. С. 92–95.
3. Кулаєць М.М., Бабієнко М.Ф., Вітвицька О.Д., Усаченко Л.М. Інноваційне спрямування нарощування продовольчих ресурсів в Україні та світі. Економіка АПК. 2012. № 5. С. 139–144.
4. Макаров М.О. Формування інноваційної інфраструктури в АПК. Економіка АПК. 2009. № 5. С. 93–97.
5. Шубравська О.В. Інноваційний розвиток аграрного сектору економіки України: теоретико-методологічний аспект. Економіка України. 2012. № 1. С. 27–33.

**РАЗВИТИЕ АГРАРНОЙ СФЕРЫ В ИННОВАЦИОННЫЙ ПЕРИОД:  
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

**Аннотация.** В статье обосновывается необходимость формирования институциональных предпосылок устойчивого развития аграрной сферы. Предложен многомерный подход к исследованию институциональной среды сельской местности. На базе результатов собственных эмпирических исследований автором определены ключевые направления реформирования социально-экономической системы села. Доказано, что формирование эффективной институциональной среды на селе предусматривает реальное участие в этом процессе не только государства и сельскохозяйственных предприятий, но и сельского населения. Определено, что на селе необходимо развивать в первую очередь такие институты и формы организации экономической и социальной жизни, которые помогали бы реализовать насущные потребности и коренные интересы подавляющей части населения.

**Ключевые слова:** аграрная сфера, инновации, инновационный период, институционализация, институциональный аспект, устойчивое развитие.

**THE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE INNOVATION PERIOD:  
INSTITUTIONAL ASPECT**

**Summary.** The article substantiates the necessity of formation of institutional prerequisites for sustainable development of the agrarian sector. The proposed multidimensional approach to the study of the institutional environment of rural areas. On the basis of results of own empirical researches the author has defined key directions of reforming of the socio-economic system of the village. It is proved that the formation of an effective institutional environment in the village provides a real participation in the process not only of the state and agricultural enterprises, but also the rural population. Determined that the village should develop in the first place the institutions and forms of organizing economic and social life, which would help to realize the urgent needs and fundamental interests of the overwhelming majority of the population.

**Key words:** agricultural area, innovation, innovative period, institutionalization, the institutional dimension, sustainable development.

УДК 339.9; 330.34

**Окара Д. В.**  
кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри інноваційних технологій і прикладної математики  
Одеської державної академії будівництва та архітектури

**Чернишев В. Г.**  
кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри математичних методів аналізу економіки,  
Одеського національного економічного університету

**Шинкаренко В. М.**  
кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри математичних методів аналізу економіки  
Одеського національного економічного університету

**Okara D. V.**  
PhD, Associate Professor at Department  
Of Information Technologies and Applied Mathematics,  
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

**Chernyshev V. G.**  
PhD, Associate Professor at Department  
of Mathematical Methods of the Analysis Economics,  
Odessa National Economic University

**Shynkarenko V. N.**  
PhD, Associate Professor at Department  
of Mathematical Methods of the Analysis Economics,  
Odessa National Economic University

## ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті проведено детальний аналіз соціально-економічного становища України на підставі місця, що займає держава у рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Проведені ґрунтовні дослідження місця України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності дають змогу дійти висновку, що за основними економічними показниками Україна знаходиться на низькому рівні розвитку. Наведено шляхи підвищення конкурентних переваг країни з метою наближення економічних та соціальних стандартів до вимог Європейського Союзу.

**Ключові слова:** національна конкурентоспроможність, Індекс глобальної конкурентоспроможності, Європейський Союз.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан розвитку міжнародних економічних відносин можливо охарактеризувати високим рівнем глобалізації та інтегрованості національних економічних підсистем у загальносвітову систему. В умовах фінансової та політичної нестабільності ефективними засобами подолання кризових явищ є регіональні та ресурсні міждержавні утворення. Незважаючи на спільні інтереси, в будь-яких об'єднаннях ступінь впливу окремих країн на формування загальної політики утворення залежить від рівня їхнього економічного розвитку та політичної стабільності.

Україна за географічним положенням є невід'ємною частиною Європи. Зрозуміле прагнення українців до вступу у Європейський Союз. Підписання Угоди про асоціацію стало для нашої країни першим кроком на шляху до побудови європейського суспільства. Проте процес реформування суспільно-політичних та економічних відносин в Україні проходить дуже повільними темпами під тиском авторитарної корупційної політичної системи, що десятиріччями панувала в державі. Дослідження та аналіз рівня конкурентоспроможності України в останні роки дасть змогу дійти висновків щодо перспектив повноцінного вступу до Європейського Союзу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню рівня конкурентоспроможності України та проблем інтегрування в Європейську спільноту присвячено чимало праць українських учених. Серед них виділимо

праці Л. Антонюка, Я. Базилюка, О. Білоруса, Б. Гаврилішина, А. Гальчинського, В. Гейця, Я. Жаліла, М. Згуровського, М. Кармазіної, А. Колога, В. Кременя, Є. Лібанової, Ю. Полунєєва, С. Соколенка, Н. Скрипника, А. Уніят, Е. Хайрутдінова, Н. Чалої та інших. Незважаючи на суттєвий внесок зазначених авторів у розроблення методів оцінки конкурентоспроможності нашої держави та шляхів її підвищення, комплексний аналіз конкурентоспроможності України не проводився.

**Метою статті** є дослідження рівня конкурентоспроможності України та виявлення найпроблемніших факторів розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Огляд трактовок терміна «конкурентоспроможність», наданих провідними зарубіжними та вітчизняними науковцями, дає змогу дійти висновку, що автори наводять відповідні визначення терміна залежно від власного розуміння мети національної економіки. Більшість дослідників складником конкурентоспроможності вважають ефективне використання виробничого потенціалу економіки, підвищення її продуктивності [1, с. 34–35].

З 2004 року розраховується Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index, GCI). В основу рейтингу GCI покладено 113 індикаторів, з урахуванням яких сформовано 12 контрольних показників (інституції, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта і профе-

сійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, відповідність бізнесу сучасним вимогам, інновації за трьома основними групами субіндексів: «Основні вимоги», «Підсилювачі продуктивності», «Інновації та фактори вдосконалення». Індекс оцінюється за шкалою 1–7 балів, більше значення якого є кращим.

Конкурентоспроможність України за період 2004–2018 рр. не зазнала значних змін. Найвище місце в рейтингу України посідала в 2006–2007 рр. (69 місце), а найгірше – в 2010 році (89 місце).

1. За першим субіндексом «Основні вимоги» Україна у 2017 році поліпшила свій результат на шість позицій. Поліпшення відбулося за трьома з чотирьох складників Індексу (таблиця 1).

1.1. Інституційне середовище впливає на методи розподілу переваг та економічних благ і несе витрати, пов'язані з реалізацією стратегії та програм розвитку. Крім цього, інституційна база впливає на прийняття інвестиційних рішень та рішень, пов'язаних з організацією виробництва. Адаже власники землі, корпоративних акцій і навіть інтелектуальної власності не будуть інвестувати у покращення і підтримку власності, якщо їм не гарантувати відповідних гарантій, що забезпечені інституційним полем. Під терміном «інституція» розуміють встановлення, традицію, порядок, що заведений у суспільстві. «Інститут» при цьому розглядається як закріплення таких звичаїв і порядків у законах і правових нормах. Інститути в демократичному суспільстві – завжди інституції. Держава – вторинний суб'єкт політики, який постає чи визначається правом. Саме демократична держава є механізмом, котрий трансформує інституції в інститути. [2, с. 13–14].

Таблиця 1

**Позиція України за субіндексом «Основні вимоги» Індексу глобальної конкурентоспроможності за 2014 – 2018 рр.**

ОСНОВНІ ВИМОГИ	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
		87	101	102
Інституції	130	130	129	118
Інфраструктура	68	69	75	78
Макроекономічне середовище	105	134	128	121
Охорона здоров'я та початкова освіта	43	45	54	53

Джерело: складено за даними Всесвітніх економічних форумів 2014–2018 рр. *The Global Competitiveness Index*.

URL: <http://www.weforum.org>

Якість інституцій є одним із чинників низької конкурентоспроможності України. За складником інституцій (поліпшення на 11 позицій, 118 місце) найгіршою є оцінка зловживання впливом (втрата двох позицій, 129 місце). Проблемні для нашої країни аспекти: захист прав власності (поліпшення на 3 позиції, 128 місце), захист прав інтелектуальної власності (поліпшення на 6 позицій, 119 місце), переміщення державних коштів (поліпшення на 1 позицію, 119 місце), довіра суспільства до політиків (погіршення на 11 позицій, 91 місце), нерегулярність платежів та хабарництво (поліпшення на 13 позицій, 106 місце), незалежність судової системи (129 місце), фаворитизм в ухваленні державних рішень (погіршення на 2 позиції, 111 місце), ефективність використання державного бюд-

жету (суттєве поліпшення на 16 позицій, 113 місце), тягар державного регулювання (погіршення на 7 позицій, 81 місце), ефективність правової бази під час вирішення суперечок (поліпшення на 5 позицій, 116 місце), ефективність правової бази в суперечливих нормах (поліпшення на 4 позиції, 122 місце), прозорість ухвалення урядових рішень (суттєве поліпшення на 34 позиції, 65 місце), втрати бізнесу від загрози тероризму (поліпшення на 6 позицій, 122 місце), втрати бізнесу від злочинності та насильства (суттєве поліпшення на 31 позицію, 92 місце), рівень організованої злочинності (поліпшення на 10 позицій, 113 місце), надійність роботи правоохоронних органів (поліпшення на 1 позицію, 103 місце), етична поведінка компаній (поліпшення на 4 позиції, 102 місце), дієвість аудиторських і бухгалтерських стандартів (поліпшення на 6 позицій, 123 місце), ефективність корпоративного управління (суттєве погіршення на 31 позицію, 90 місце), захисту інтересів міноритарних акціонерів (поліпшення на 7 позицій, 129 місце), ефективність захисту інвестора (суттєве поліпшення на 13 позицій, 66 місце).

Прозорість приватного сектору можна реалізувати шляхом дотримання відповідних стандартів, а також використовуючи практики аудиту й бухгалтерського обліку, які забезпечують своєчасний доступ до інформації. Вплив корпоративної політики на політику Уряду України здійснюється, зокрема, неконтрольованим доступом як до природних, так і до фінансових ресурсів. За підсумками дослідження 2016 р. тих, хто вважає, що в управлінні економікою треба поєднати державне і ринкове управління, було 51,4% (чи не найвищий показник з 2002 р.); тих, хто вважає, що треба повернутися до планової економіки на основі повного державного обліку і контролю, – 25,8%, а тих, хто переконаний, що все регулює ринок, – 11,5% [3, с. 429].

Країни-лідери, які досягли найвищих показників ВВП на душу населення (понад 20 тис. дол. США), мають такі високорозвинені інституції: відкрити ринкову економіку, вільне ціноутворення, низькі митні бар'єри, висококонкурентне ринкове середовище; переваження приватної власності за одночасного її захисту; ефективне податкове адміністрування, податкову систему, що підконтрольна платникам податків через демократичні представницькі інституції; ефективні державні організації з низьким рівнем корупції; прозорі суспільні та фінансові інститути; демократичну політичну систему з високим рівнем політичної конкуренції, надійними механізмами контролю над державою та бюрократією; законослухняність громадян, незалежну судову систему, якій довіряють громадяни, сильну систему органів правопорядку і виконання судових рішень; мінімальний розрив між формальним і неформальними нормами соціальної поведінки [4, с. 12–13].

1.2. За складником інфраструктури Україна на 3 позиції погіршила свій результат (78 місце). Це сталося через погіршення на 6 позицій Індексу з електрики і телефонної інфраструктури (68 місце, зокрема, погіршення на 11 позицій за відсотком абонентів мобільного зв'язку). За показниками «мобільні стільникові телефонні абоненти» і «лінії фіксованого телефонного зв'язку» Україна знаходиться на досить високих місцях: відповідно на 37-му та 51-му. Сучасний стан транспортного ринку та зв'язків між його учасниками фахівці визначають як незадовільний. Водночас маємо поліпшення на 4 позиції якості транспортної інфраструктури (87 місце, у тому числі на 11 позицій якості інфраструктури повітряного транспорту, на 4 – доріг, на 3 – портової інфраструктури). За протяжністю польотів авіакомпаній Україна зайняла 59 місце (313,5 млн. км на тиждень). Потребує поліпшення якості залізничної інфраструктури (сталося погіршення на 3 позиції).

На думку очільника Мінінфраструктури України, війна на сході України вплинула на залізничні сполучення та перевезення. Саме з цієї причини повністю переглянута транзитна політика країни. Сьогодні акцентується увага на залізничному й автомобільному напрямках «захід-південь» і «північ-південь». Основний маршрут, який пролягає зі сходу на захід, загублений, він фактично не функціонує в тому обсязі, в якому повинен функціонувати. Уряд України розглядає можливість вирішення інвестиційної проблеми вітчизняної промисловості, зокрема, через «активне застосування різних форм державно-приватного партнерства, у тому числі концесії, для розвитку інфраструктури і надання послуг публічного характеру у сфері транспорту, охорони здоров'я, енергетики, тепло- і водопостачання» [5].

1.3. За складником макроекономічного середовища Україна трохи поліпшила своє низьке місце (плюс 7 позицій, 121-е місце). Індекс макроекономічного середовища поліпшився через збільшення рівня валового національного заощадження (плюс 11 позицій, 88 місце). Поліпшився на 1 позицію показник державного боргу, оскільки відбувалося його невелике зменшення. Також відбулося стрімке погіршення оцінки сальдо державного бюджету (мінус 28 позицій, 53 місце) та поліпшення на 4 позиції кредитного рейтингу країни (123 місце). СБ прогнозує зростання реального ВВП в 2018–2020 роках на рівні 3,5–4%: у 2018 році він становитиме 3,5%, а в 2019 і 2020 роках – 4%.

Рівень інфляції (плюс 1,3% у порівнянні з 2016 р.; поліпшення на 7 позицій, але все одно 129-е місце наприкінці списку) зумовлений низкою об'єктивних факторів та дій, які є необхідними на шляху реформ. До об'єктивних факторів належить знецінення національної валюти проти іноземних валют, зокрема долара США. Однією з необхідних на шляху реформ дій є поступове введення енергетичних тарифів на економічно обґрунтований рівень. У 2017 р. ціни зростали швидше, ніж у 2016 р. (13,7%), хоча і значно повільніше, ніж у 2015 р. (43,3%) і 2014 р. (24,9%). Згідно з даними Держслужби статистики за 2017 рік, найбільше зросли ціни на утримання будинків і прибудинкових територій – на 47,5%, фрукти – на 34,5%, м'ясо – на 29,4%, овочі – на 24,7%, молоко – на 23,1%. У річному вираженні зниження цін зафіксоване лише на цукор – 7,4%.

Фахівці Національного інституту стратегічних досліджень та Інституту демографії ще у 2013 р. попереджали про недостатність фактора зменшення ЄСВ. Було доведено, що одностороннє зниження податків, навпаки, призведе до негативного ефекту: скорочення податкових зборів, збільшення дефіциту Пенсійного фонду України (ПФУ) та погіршення рівня життя населення. Як один із прикладів було запропоновано механізм детінізації, який полягав у зменшенні ЄСВ з 37,66 до 22,46% за рахунок зниження розміру внеску до ПФУ з 33,2 до 18,0%; зростанні податку на доходи фізичних осіб з 15,0 до 19,7%; збільшенні офіційної середньої заробітної плати на підприємствах усіх форм власності для забезпечення частки оплати праці на рівні 0,26 [6, с. 39–40].

1.4. За складником охорони здоров'я та початкової освіти Україна на 1 позицію поліпшила свій результат (53 місце). Це сталося через поліпшення на 7 позицій Індексу з початкової освіти (43 місце, зокрема, поліпшення на 9 позицій якості початкової освіти). На 1 позицію погіршився індекс з охорони здоров'я (84 місце). Показник поширеності ВІЛ поліпшився на 7 позицій, дитячої смертності – на 1 позицію (50 місце), але погіршився індекс показника рівня захворюваності на туберкульоз.

Індекс очікуваної тривалості життя (71,2 роки) не змінився (92 місце). За індексом впливу на бізнес туберкульозу результат (95 місце) поліпшився на 1 позицію, а за ВІЛ/СНІД – на 11 позицій (74 місце).

Невтішною залишається ситуація з психічним здоров'ям українців. Почастішали випадки психічних розладів. Причиною всьому, на думку експертів, стали нестабільна ситуація в країні і телевізор, з якого постійно ллються негативні новини. Згідно зі статистикою, 1,2 млн. чоловік (це понад 3% населення) страждає психічними розладами. Психологи пояснюють, що цифра хворих могла бути і меншою, але в Україні немає системи роботи з такими людьми і висококваліфікованих фахівців.

Найважливішим завданням є підготовка кваліфікованих медичних фахівців. У 2018 році під час вступу на медичні спеціальності встановлений мінімальний бал ЗНО з профільних предметів на рівні не менше 150. Це перша вступна кампанія, де буде застосований поріг ЗНО 150 балів для таких медичних спеціальностей, як: «Стоматологія», «Медицина», «Педіатрія» галузі знань «Охорона здоров'я». Наведене обмеження – необхідний крок, адже абітурієнт повинен довести, що має достатню мотивацію і здібності. У розвинених країнах світу подібні обмеження для вступу на медичні спеціальності діють вже давно. Наприклад, у Великобританії прохідний бал дає шанс лише 10% абітурієнтів, у США – 15%. Встановлення мінімального прохідного балу ЗНО для українських абітурієнтів – це перший крок на шляху поліпшення медичної освіти в Україні, наближення її до світових стандартів.

2. За другим субіндексом «Підсилювачі продуктивності» Україна поліпшила свій результат на три позиції. Поліпшення відбулося за трьома складниками з шести Індексу (таблиця 2).

Таблиця 2

**Позиція України за субіндексом  
«Підсилювачі продуктивності»  
Індексу глобальної конкурентоспроможності  
за 2014–2018 рр.**

<b>ПІДСИЛЮВАЧІ ПРОДУКТИВНОСТІ</b>	<b>2014– 2015</b>	<b>2015– 2016</b>	<b>2016– 2017</b>	<b>2017– 2018</b>
	67	65	74	70
Вища освіта і професійна підготовка	40	34	33	35
Ефективність ринку товарів	112	106	108	101
Ефективність ринку праці	80	56	73	86
Розвиток фінансового ринку	107	121	130	120
Технологічна готовність	85	86	85	81
Розмір ринку	38	45	47	47

Джерело: складено за даними Всесвітніх економічних форумів 2014–2018 рр. *The Global Competitiveness Index*.

URL: <http://www.weforum.org>

2.1 Якісна вища освіта та високий рівень професійної підготовки мають визначальне значення для економік країн, які бажають рухатися вперед ланцюжком створення доданої вартості, а не обмежуватися простими виробничими процесами та продукцією. Дослідниками освітньої сфери доведено, що співвідношення затрат на освіту до економічного ефекту від неї становить 1:4. Україна має

яскраво виражену конкурентну перевагу – високий рівень освіти та науки. За цим складником Індексу позиція практично не змінилася (погіршилася на 2 місця, 35 місце). Порівняно висока якість математичної та природничої освіти не змінилася (27 місце). Важливість математичної та природничої освіти важко переоцінити, вона створює можливості постійно покращувати навички працівників для роботи з виробничими системами, що безперервно оновлюються. Надалі спостерігається високий рівень охоплення населення вищою освітою (16 місце), хоча позиція погіршилася на 5 місць. Невиправдано низьким видається значення індексу охоплення населення середньою освітою – 51 місце, хоча позиція поліпшилася на 2 місця. Викликає занепокоєння погіршення на 9 місць показника доступу до Інтернету в школах (44 місце). На 6 місць поліпшилася позиція показника навчання за місцем роботи.

Сьогодні в Україні створюється ефективна законодавча база, адекватна міжнародним нормам у сфері освіти. Так, 28 вересня 2017 року набув чинності новий Закон України «Про освіту», що регулює суспільні відносини у процесі реалізації конституційного права людини на освіту, права та обов'язки фізичних та юридичних осіб, які беруть участь у реалізації цього права, а також визначає компетенції державних органів та органів місцевого самоврядування у сфері освіти. Закон України «Про вищу освіту» встановлює основні правові, організаційні, фінансові засади функціонування системи вищої освіти, визначає умови для посилення співпраці державних органів і бізнесу з вищими навчальними закладами на принципах автономії останніх, поєднання освіти з наукою та виробництвом з метою підготовки конкурентоспроможного людського капіталу для високотехнологічного та інноваційного розвитку країни, самореалізації особистості, забезпечення потреб суспільства, ринку праці та держави у кваліфікованих фахівцях.

Питання забезпечення якості вищої освіти, зокрема, стоять на порядку денному створеного Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти. Вплив економічного та соціального середовища на якість освіти досліджено у роботі [7, с. 39–40].

2.2. Країни з ефективними ринками виробляють асортимент товарів та послуг з урахуванням умов попиту-пропозиції. Сприятлива ринкова конкуренція на внутрішньому і зовнішньому ринках є важливою для підвищення ринкової ефективності і, відповідно, продуктивності бізнесу. Здорова ринкова конкуренція на внутрішньому та зовнішньому ринках є важливою для підвищення темпів розвитку ринків. Для цього в країні має бути якнайменше перепон для створення і розвитку бізнесу.

За складником ефективності ринку товарів Україна поліпшила свій результат на 7 позицій (101 місце). Україна значно відстає (130 місце) за показниками прямих іноземних інвестицій (ПІІ), впливу оподаткування на стимули до інвестування (поліпшення на 4 позиції, 129 місце), частки іноземної власності (поліпшення на 1 позицію, 127 місце), тягаря митних процедур (поліпшення на 4 позиції, 126 місце), ефективності антимонопольної політики (поліпшення на 12 позицій, 124 місце), частки нетарифних бар'єрів (погіршення на 7 позицій, 120 місце), загальної ставки податку (поліпшення на 2 позиції, 115 місце), ступеня домінування на ринку (погіршення на 7 позицій, 106 місце). За іншими показниками країна має такі результати: інтенсивність місцевої конкуренції (суттєве поліпшення на 30 позицій, 78 місце), кількість процедур для початку бізнесу (поліпшення на 4 позиції, 18 місце), гнучкість графіку роботи (суттєве поліпшення на 20 позицій, 22 місце), фінансова підтримка аграрної галузі (погіршення на 6 позицій, 75 місце), торгові тарифи (погіршення на 3 позиції, 44 місце),

імпорт (поліпшення на 4 позиції, 47 місце), ступінь орієнтації на клієнта (поліпшення на 9 позицій, 74 місце), вибагливість покупця (погіршення на 6 позицій, 93 місце). Останні два показники змушують компанії бути більш інноваційними й орієнтованими на вимоги клієнтів, що сприяє досягненню ефективності на ринку.

Найбільший накопичений з 1994 р. обсяг ПІІ в Україні було зафіксовано на початку 2014 р. (53,7 млрд. дол.). Протягом наступних трьох років обсяги ПІІ скоротилися на 30% (до 37,6 млрд. дол. на початок 2017 р.). Сьогодні переважають інвестиції від іноземних контрагентів вітчизняних компаній, пов'язаних із ними прямо або опосередковано через структуру власності та зареєстрованих у країнах з офшорними юрисдикціями. Офшорний Кіпр став найбільшим інвестором в Україну: його кошти становили чверть (25,7%) усього обсягу ПІІ за 1994–2017 рр. Він використовується у схемах приховування і виведення прибутків з країни та для реінвестування коштів. Інвестуються насамперед торговельна та фінансова сфери, а не виробництва для закріплення домінуючого становища іноземної продукції на внутрішньому ринку. З 2014 р. у промисловості обсяги ПІІ скоротилися майже удвічі (з 17,6 млрд. до 9,5 млрд. дол.), тоді як у торгівлі – на 20% (з 6,8 млрд. до 5,5 млрд. дол.), а у фінансовій діяльності – на 15% (з 12,3 млрд. до 10,3 млрд. дол.). Деякі країни-сусіди (зокрема, Російська Федерація) використовують інвестиції в Україну як інструмент дестабілізації її економічної та політичної ситуації, придбання (прямого або опосередкованого) ключових стратегічних активів країни (зокрема, в енергетиці та промисловості), підкупу деяких представників державної бюрократії та політичної еліти для отримання, за одночасного застосування воєнного тиску, спочатку економічного, а згодом і політичного контролю над країною [8, с. 64–65].

2.3. Ефективність ринку праці – складник для забезпечення розподілення працівників між секторами. Ринки праці повинні бути гнучкими, забезпечувати чіткий взаємозв'язок між стимулом до праці та їхньою діяльністю, а також забезпечувати рівність між жінками і чоловіками у бізнес-середовищі. Вказані умови сприяють залученню до країни здібних фахівців.

За складником ефективності ринку праці Україна погіршила свій результат на 13 позицій (86 місце). Це сталося через стрімке погіршення на 45 позицій показників гнучкості визначення заробітної плати (126 місце), здатності країни залучати таланти (мінус 13 позицій, 106 місце). Також погіршилися позиції таких показників: співпраці у відносинах між працею та роботодавцем (мінус 2 позиції, 92 місце), практики найму та звільнення (мінус 4 позиції, 52 місце), оплати праці та продуктивності (мінус 13 позицій, 55 місце), покладання на професійне управління (мінус 9 позицій, 123 місце), частки участі робочої сили (співвідношення жінок і чоловіків; мінус 1 позиція, 60 місце), здатності країни утримувати таланти (погіршився на 2 позиції, 129 місце в кінці списку). Показник надлишкових витрат покращився на 1 позицію (49 місце), позиція показника впливу оподаткування на стимули до роботи не змінилася (124 місце).

В Україні зростає рівень безробіття. Станом на 1 січня 2018 р. у Держслужбі зайнятості було зареєстровано 354,4 тис. безробітних, що на 45 тис. більше, ніж місяцем раніше. У грудні 2017 року офіційний рівень безробіття в Україні зріс на 0,2%, до 1,4%. Кількість вакансій в грудні становила 50,4 тис. осіб. На одну вакансію претендували 7 осіб.

Українці отримують найнижчі зарплати в Європі. Середня зарплата в країні – 190 євро (у конвертації – 6454 грн.). Україна стала останньою в рейтингу зарплат в європейських

країнах, поступившись Молдові (216 євро) та Азербайджану (232 євро). Найбільші зарплати отримують жителі Швейцарії – 4421 євро, Ісландії – 3440 євро та Норвегії – 3405 євро. У рейтинг не включені зарплати в Ліхтенштейні та Монако, де оклади навіть вищі за швейцарські. Також третє місце з кінця Україна посіла у рейтингу співвідношення зарплат та купівельної спроможності населення. Наша країна змогла випередити лише Молдову та Вірменію.

2.4. Ефективний фінансовий сектор створює можливості для розміщення заощаджених громадянами ресурсів або інвестованих іншими країнами в ті сегменти, де ці ресурси будуть найбільш продуктивними. Розвинений фінансовий сектор спрямовує ресурси на підприємницькі або інвестиційні проекти з найбільш очікуваною нормою прибутковості. Визначальним фактором успішного розвитку фінансового ринку є ретельний аналіз оцінки ризиків. Такий аналіз дає змогу мінімізувати можливі майбутні втрати від неправильних інвестиційних рішень, що сприяє підвищенню темпів розвитку економіки. Для того щоб в економіці ефективно працювали фінансові інструменти, банківський сектор має бути надійним і прозорим.

Показник рівня розвитку фінансового ринку поліпшився на 10 позицій (120 місце) за рахунок поліпшення оцінок бізнесом можливості отримання фінансування через місцевий ринок капіталу (мінус 13 позицій, 114 місце), простоти доступу до кредитів (мінус 9 позицій, 103 місце), наявності венчурного капіталу (мінус 5 позицій, 118 місце), стійкості банків (мінус 3 позиції, 135 місце), регулювання фондових бірж (мінус 3 позиції, 134 місце). Зменшення на 2 позиції індексу захисту юридичних прав (22 місце) зумовлене незначним погіршенням захисту прав кредиторів. Показник рівня фінансових послуг, що відповідають потребам бізнесу, не змінився (112 місце).

2.5. У складнику технологічної готовності оцінюють швидкість, з якою економіка використовує новітні технології для підвищення продуктивності своїх секторів. Особливу роль відіграє здатність економіки максимально використовувати інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ) у виробничих процесах для підвищення ефективності і забезпечення інновацій. ІКТ поширилися у багатьох секторах економіки і відіграють роль ефективної інфраструктури у комерційних операціях. Доступність до ІКТ та їх використання стали основою під час визначення технологічної готовності. Серед основних джерел іноземних технологій – прямі іноземні інвестиції та інновації, що розширюють межі наявних знань.

За складником рівня технологічної готовності місце України поліпшилося на 4 позиції (81 місце) за рахунок зростання показників інформаційно-телекомунікаційних технологій (плюс 4 позиції, 74 місце), збільшення пропускної здатності Інтернету (плюс 14 позицій, 54 місце), збільшення абонентів фіксованого широкопasmового Інтернету (плюс 1 позиція, 63 місце) і числа активних абонентів мобільного широкопasmового зв'язку (плюс 15 позицій, 115 місце). На одну позицію погіршився показник користувачів Інтернету (81 місце). Однак має місце спад за показниками технологічних запозичень (мінус 14 позицій, 111 місце), наявності новітніх технологій (мінус 14 позицій, 107 місце), освоєння технологій на рівні фірм (мінус 10 позицій, 84 місце), передачі технологій (мінус 3 позиції, 118 місце).

2.6. Розмір ринку впливає на продуктивність, тому великі ринки дають змогу компаніям використати ефект економії на масштабі. Міжнародні ринки частково можуть замінити внутрішні.

Скасування державної монополії на експортно-імпорتنу діяльність і прискорена масштабна лібералізація зовнішньо-економічної діяльності з повним відкриттям

внутрішнього ринку для іноземних товарів і послуг на початку 1990-х років стали шокними потрясіннями для української економіки, які чималою мірою заклали довгострокові тренди. Більшість підприємств переробної промисловості не витримали натиску іноземної конкуренції ні на внутрішньому ринку, ні на зовнішньому, де українська продукція знайшла свою нішу переважно у сегменті сировинної сільськогосподарської та промислової низькотехнологічної продукції первинної обробки. За декілька років українська економіка стала найбільш відкритою у світі з часткою експорту та імпорту у ВВП близько 50%, причому з переважанням останнього. У 2016 р. вітчизняний експорт сягнув 49,3% ВВП, а імпорт – 55,5%, у США – 11,9% і 14,7% відповідно. Навіть із такими низькими показниками адміністрація США ставить питання про посилення захисту внутрішнього ринку від іноземних конкурентів. Структура експорту та імпорту України зазнала помітних змін, але не на краще. Зросли високотехнологічний промисловий складник імпорту та аграрно-сировинний складник експорту (у 2016 р. частка аграрної продукції сягнула вже понад третину – 35,3%) [9].

3. За третім субіндексом «Інновації та фактори вдосконалення» Україна погіршила свій результат на чотири позиції (77 місце). Поліпшення відбулося за одним складником із двох Індексу (таблиця 3).

Таблиця 3

**Позиція України за субіндексом «Інновації та фактори вдосконалення» Індексу глобальної конкурентоспроможності за 2014–2018 рр.**

<b>ІННОВАЦІЇ ТА ФАКТОРИ ВДОСКОНАЛЕННЯ</b>	<b>2014–2015</b>	<b>2015–2016</b>	<b>2016–2017</b>	<b>2017–2018</b>
	92	72	73	77
Відповідність бізнесу сучасним вимогам	99	91	98	90
Інновації	81	54	52	61

Джерело: складено за даними Всесвітніх економічних форумів 2014–2018 рр. The Global Competitiveness Index.

URL: <http://www.weforum.org>

3.1. Складник відповідності бізнесу сучасним вимогам бере до уваги рівень розвитку бізнес-мереж в країні та складність операцій і стратегій, що пов'язані з діяльністю компаній. Вказані показники впливають на рівень ефективності виробництва товарів та послуг, що може посилити або послабити продуктивність і конкурентоспроможність усієї країни. Якість і кількість бізнес-мереж визначається насамперед кількістю і якістю національних постачальників. Коли компанії-виробники і постачальники об'єднані в один кластер і географічно знаходяться близько один від одного, тоді ефективність підвищується, знижується кількість бар'єрів для виникнення нових фірм.

За цим складником має місце зростання на 8 позицій (90 місце). Це стало можливим за рахунок підвищення якості місцевих постачальників (плюс 12 позицій, 67 місце), стану розвитку кластерів (плюс 17 позицій, 108 місце), ширшого ланцюга створення вартості (плюс 3 позиції, 94 місце) та розширення межі маркетингу (плюс 6 позицій, 74 місце). Погіршилися позиції за показниками чисельності місцевих постачальників (мінус одна позиція, 63 місце), управління міжнародним розповсюдженням (мінус 4 позиції, 95 місце), модернізації виробничого процесу (мінус 1 позиція, 72 місце), природи конкурентної переваги (мінус 2 позиції, 111 місце), готовності делегувати повноваження (мінус 28 позицій, 94 місце).

3.2. Останній складник конкурентоспроможності визначає рівень розвитку технологічних інновацій. Тільки за їх рахунок у довгостроковій перспективі можливо підвищити рівень життя. Для розвитку технологічних інновацій необхідно залучати достатньо інвестицій у наукові дослідження, якісні науково-дослідницькі інститути та налагоджувати партнерські відносини між університетами та виробництвами у сфері інновацій, а також забезпечити захист прав інтелектуальної власності. Державні і приватні інституції повинні уникнути скорочення видатків на науково-дослідну діяльність, яка має найважливіше значення для стійкого розвитку в майбутньому.

За складником інновації має місце погіршення на 9 позицій (61 місце). Це відбулося за рахунок погіршення таких показників, як здатність до інновацій (мінус 2 позиції, 51 місце), якість роботи науково-дослідних інститутів (мінус 10 позицій, 60 місце), витрати компаній на дослідження і розробки (мінус 8 позицій, 76 місце), співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробленні (мінус 16 позицій, 73 місце), державні закупівлі високотехнологічної продукції (мінус 14 позицій, 96 місце), патентування РСТ заявки на винаходи (мінус 3 позиції, 52 місце). Поліпшився на 4 позиції показник наявності вчених та інженерів (25 місце). Україна за інноваціями поряд, а інколи і випереджає країни зі значно вищим рівнем життя населення (зокрема, Польщу, Словаччину, Латвію).

Наукомісткість ВВП (витрати на виконання наукових і науково-технічних робіт до ВВП) в Україні є однією з найнижчих у світі та постійно скорочується. У 2015 р. вона становила в Україні 0,62% (проти 0,99% у 2005 р.), тоді як в ЄС-28 – 2,03% (2014 р.), а в окремих розвинутих країнах була значно вищою – зокрема, у Південній Кореї (4,15%), в Японії (3,47%), у Фінляндії (3,17%), у Німеччині (2,87%), у США (2,81%). На жаль, наука в Україні перестала розглядатися державою і бізнесом як головна умова розвитку економіки та добробуту суспільства. Прикладні галузеві і виробничі складники науково-технічної діяльності у вигляді галузевих НДІ та заводських дослідницьких лабораторій практично зникли в Україні. Академічна наука

перетворилася в уявленні держави на «утриманку», видатки на яку розцінюються як форма «соцзабезу» для тих, хто в ній працює [10, с. 9]. Загалом кошти, що виділяються на інвестиційно-інноваційний розвиток науково-технічного сектору, не дають належної віддачі у контексті підвищення конкурентоспроможності української економіки.

За оцінками експертів, найпроблемнішими факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено: інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі ставки податку, складність податкового законодавства, часту зміну урядів, ускладнений доступ до фінансування, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість і етику робочої сили, недостатній потенціал до інновацій (показник долучено до списку з 2012 р.), обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, якість охорони здоров'я (таблиця 4).

**Висновки.** Проведений аналіз рівня конкурентоспроможності України дає змогу зробити припущення щодо невідповідності на сучасному етапі рівня розвитку національної економіки та соціального середовища Європейським стандартам. В останні роки наша держава втратила позиції за деякими показниками Індексу глобальної конкурентоспроможності, що негативно вплинуло на світовий імідж України. Потрібне негайне реформування всіх сфер економічного та суспільного життя.

Вирішенню проблем сприятиме, зокрема, поновлення у державі інституції, яка б опікувалася проблемою формування стратегічних просторових програм сталого розвитку та національно орієнтовні зовнішньоекономічні зв'язки, що повинні мати переважно глобальний характер, для чого доцільними є послідовний захист своїх інтересів у взаємодіях з МВФ, СБ, ЄБРР та іншими міжнародними організаціями; реалізація великих проектів транспортно-логістичної інфраструктури тощо.

Підсумовуючи результати дослідження, зазначимо, що ефективність проведення реформ в Україні є не тільки запорукою покращення світового іміджу держави, але й питанням національної безпеки.

Таблиця 4

Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні у 2013–2018 рр., %

Фактори	2013	2014	2015	2016	2017
Інфляція	3,7	8,0	11,5	11,9	16,3
Корупція	15,5	17,8	16,6	14,0	13,9
Політична нестабільність	10,1	14,0	10,6	13,2	12,1
Ставки податку	8,4	7,7	8,1	7,3	9,7
Податкове регулювання	11,0	4,3	7,9	6,8	9,4
Нестабільність уряду	3,5	10,5	6,4	11,4	8,9
Доступ до фінансування	16,7	13,9	12,2	11,2	7,0
Неефективність державної бюрократії	13,4	8,8	8,0	11,4	6,9
Регулювання валютного ринку	4,2	4,1	7,1	4,5	4,3
Недостатня освіченість робочої сили	0,8	0,8	0,9	0,5	2,5
Недостатня етика робочої сили	0,6	0,6	0,9	1,5	1,9
Недостатній потенціал до інновацій	4,1	1,8	2,3	1,6	1,8
Обмеження ринку праці	1,9	3,4	3,1	1,5	1,7
Невідповідна якість інфраструктури	2,2	1,7	1,8	2,7	1,4
Злочинність та крадіжки	2,5	1,7	1,4	1,6	1,2
Якість охорони здоров'я	1,3	1,1	1,1	1,3	1,0

Джерело: складено та побудовано за даними Всесвітніх економічних форумів 2008–2018 рр. The Global Competitiveness Index.

URL: <http://www.weforum.org>



**Список використаних джерел:**

1. Скрипник Н.С. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність і сучасні підходи до тлумачення / Н.С. Скрипник, Е.О. Хайрутдінов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. Херсон, 2016. Вип. 16. Ч. 4. С. 34–38.
2. Кармазіна М. «Інститут» та «інституція»: проблема розрізнення понять / М. Кармазіна, О. Шурбанова // Політичний менеджмент: науковий журнал. 2006. № 4. С. 10–19.
3. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін: збірник наукових праць. Випуск 3(17) / Головні ред. д. екон. н. В.М. Ворона, д. соціол. н. М.О. Шульга. К.: Інститут соціології НАН України, 2016. 546 с.
4. Уніят А.В. Критерії та оцінка конкурентоспроможності країн на міжнародному рівні / А.В. Уніят // Галицький економічний вісник. 2009. № 2. С. 7–13.
5. Омелян В. Політика і стратегія України щодо розвитку транспортних коридорів через Україну. URL: <https://mtu.gov.ua/files/1.%20OMELYAN.pdf>.
6. Харазішвілі Ю.М. Світло і тінь економіки України / Ю.М. Харазішвілі // Економіка України. 2017. № 4. С. 22–45.
7. Шинкаренко Л.В. Аналіз впливу соціально-економічних чинників на якість освіти / Д.В. Окара, В.Г. Чернишев, Л.В. Шинкаренко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Вип. 24. Ч. 2. С. 163–166.
8. Кіндзерський Ю.В. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі та в Україні / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. 2017. № 11. С. 48–72.
9. Doing business: Resolving Insolvency / The World Bank Group. URL: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/resolving-insolvency>.
10. Геєць В.М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В.М. Геєць // Економіка України. 2014. № 12. С. 4–19.

**ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ**

**Аннотация.** В статье проведен глубокий анализ социально-экономического состояния Украины на основании места, занимаемого страной в рейтинге глобальной конкурентоспособности. Проведенные исследования места Украины в рейтинге глобальной конкурентоспособности позволяют сделать вывод о том, что по основным экономическим показателям Украина находится на низком уровне развития. Представлены пути повышения конкурентных преимуществ страны с целью соответствия экономических и социальных стандартов требованиям Европейского Союза.

**Ключевые слова:** национальная конкурентоспособность, Индекс глобальной конкурентоспособности, Европейский Союз.

**RESEARCH OF COMPETITIVENESS LEVEL OF UKRAINE**

**Summary.** The article gives a detailed analysis of the socio-economic situation of Ukraine based on the place occupied by the state in the global competitiveness rating. The thorough researches of Ukraine's place in the global competitiveness index list suggest that Ukraine is at a low level of development in terms of key economic indicators. The ways of increase of competitive edges of country are presented with the purpose of conforming to of economic and social standards the requirements of European Union.

**Key words:** national competitiveness, global competitiveness index, European Union.

**Онокало В. Г.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту  
Національного університету водного господарства та природокористування

**Onokalo V. G.**  
PhD in Economics,  
Chair of economic enterprise,  
Educational-scientific Institute of Economics and management  
National University of water management and nature

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** У статті комплексно висвітлюються теоретичні аспекти різних підходів до оцінки ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства. Показано, що у зв'язку з тим, що є велика кількість показників для оцінки ефективності інвестицій у персонал підприємства, слід щоразу вивчати конкретні умови, визначити найкращий інвестиційний критерій, який може бути успішно застосований лише в системі взаємопов'язаних показників.

**Ключові слова:** ефективність, інвестиції, капітал, персонал, методи оцінки.

**Постановка проблеми.** Люди є найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Головним елементом продуктивних сил і найважливішим виробничим ресурсом суспільства є робоча сила.

Головним критерієм оцінки ефективності підприємств в досягненні конкурентних переваг і забезпеченні якісних параметрів економічного росту виступає людський капітал, який являє собою сукупність природних здібностей, дарувань, творчого потенціалу, морально-психологічного і фізичного здоров'я, накопичених і вдосконалених у результаті навчання і професійного досвіду, необхідних для певної діяльності, що приносить дохід їх власникові.

Основною проблемою, з якою доводиться стикатися сучасним підприємствам, є оцінка ефективності вкладень у персонал підприємства. Складнощі, що виникають при цьому, певною мірою пояснюються тим, що інвестиції в персонал підприємства мають низку особливостей, що відрізняють їх від інших видів інвестицій, що вимагає розроблення спеціальних методів оцінки. Інвестиції у розвиток персоналу підприємства повинні принести віддачу у вигляді підвищення результативності її діяльності. Вони виправдані тільки в тому разі, якщо мають досить високий рівень окупності й рентабельності. Тому питання оцінки ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства досить актуальне, особливо в сучасних економічних умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Формування теорії людського капіталу й ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства відноситься до 60–80 рр. ХХ в. і пов'язано з роботами зарубіжних учених-економістів: Т. Шульца, Г. Беккера, Т. Бойдела, Е. Денісона, Дж. Кендрика, А. Маршалла, Ф. Махлупа, П. Сенджа, Л. Туруо та інших.

Приблизно в цей же період дискусія про людський капітал одержує широкий резонанс у вітчизняній науці, особливо наприкінці ХХ століття. Значний внесок у її рішення внесли В. Антоноук, Д. Богиня, О. Грішнова, Г. Назарова, Д. Ярова, Л. Шевчук та ін.

На наше переконання, подальшого розроблення потребують теоретичні та прикладні аспекти визначення

ефективності інвестицій у розвиток персоналу на мікро-економічному рівні.

**Мета статті** – провести теоретичні дослідження поглядів щодо ефективності інвестицій у розвиток трудових ресурсів підприємства та проаналізувати сучасні показники її оцінки.

**Результати дослідження.** Концепція людського капіталу отримала міжнародне визнання після присудження двох Нобелівських премій з економіки за внесок у розвиток теорії людського капіталу Т. Шульца в 1979 р. і Г. Беккера в 1992 р. Незважаючи на те, що основний внесок у популяризацію ідеї людського капіталу був зроблений Шульцем (Schultz, 1971 р.) [1], класикою сучасної економічної думки став трактат Беккера [2]. В основу аналізу він поклав уявлення про людську поведінку як раціональну і доцільну, застосовуючи такі поняття, як ціна, альтернативні витрати тощо до найрізноманітніших аспектів людського життя, використовуючи також ті, які традиційно знаходилися у віданні інших соціальних дисциплін. Сформульована ним концепція стала основою для всіх подальших досліджень у цій сфері.

Людський капітал, на думку Г. Беккера, – це наявний у кожного запас знань, навичок, умінь і мотивацій. Інвестиціями в нього можуть бути освіта, накопичення професійного досвіду, географічна мобільність, пошук інформації.

Як зазначають теоретики людського капіталу, витрати, які збільшують продуктивні якості і характеристики індивіда, можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що вони будуть багаторазово компенсовані зростом потоком доходів у майбутньому.

К. Макконнелл і С. Брю виділяють такі види інвестицій у персонал підприємства :

- витрати на освіту, які включають загальну і спеціальну, формальну і неформальну підготовку на робочому місці;
- витрати на охорону здоров'я, які складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов;
- витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць із відносно низькою продуктивністю в місця з відносно високою продуктивністю [3].

А.В. Кир'янов основними видами інвестицій у персонал підприємства вважає інвестиції в спеціальну підготовку, фізичний стан і емоційну поведінку працівників. Він пропонує їх розширення з цільовою орієнтацією на формування у працівника почуття лояльності (прихильності) до організації [4].

Сьогодні одним із найважливіших компонентів вкладень у людський капітал в усіх країнах є витрати на навчання на виробництві. У будь-якому навчальному проекті до 80% знань припадає на самостійне навчання. Особливо це стосується професій фахівців – дослідників, вчителів, інженерів, експертів із комп'ютерів тощо, які покликані безперервно оновлювати кваліфікацію через індивідуальне вивчення літератури, використання незалежних навчальних програм, навчання на прикладі діяльності, досвіду й оцінок (думок) інших людей [5].

Необхідність побудови системи вимірювання ефективності проектів інвестування в персонал підприємства очевидна. Потрібно не оптимізувати витрати на персонал, а для досягнення підприємством бізнес-цілей ефективно інвестувати в нього. Інвестувати в мотивацію, навчання, розвиток співробітників, що неодмінно дасть змогу отримати довгострокову економічну окупність у майбутньому [6, с. 19].

У ринковій економіці складною є проблема прийняття рішень щодо інвестицій. Раціональні інвестори (держава, фірми, родини й індивід) будуть вкладати грошові кошти тільки в тому разі, якщо будуть упевнені, що ризик від проекту буде мінімальним і в майбутньому буде потік додаткового чистого доходу від цих капіталовкладень. З економічного погляду інвестиції будуть виправдані, якщо вони будуть мати досить високий рівень окупності.

Для оцінки ефективності інвестиційних вкладень у людський капітал використовують цілу низку критеріїв та показників. В економічній літературі використовуються такі показники ефективності інвестицій в людський капітал, як:

- 1) максимізація різниці між прибутком і витратами;
- 2) період окупності (віддача) інвестицій;
- 3) чиста поточна (приведена) вартість;
- 4) співвідношення витрат і прибутку;
- 5) відношення різниці граничних доходів до різниці граничних витрат;

- 6) щорічний чистий дохід;
- 7) внутрішня норма віддачі.

Перший показник був покладений в основу моделі вимірювання ефективності інвестицій у навчання, яка розроблена Дональдом Кірпатріком [7].

Період окупності – це відношення загальних витрат до постійного граничного доходу (обчислюється за заданий проміжок часу, місяць або рік). За певних умов величина, зворотна періоду окупності, дорівнює очікуваному внутрішньому коефіцієнту віддачі. Для того щоб це сталося, необхідно, щоб усі витрати доводилися на початковий період часу, а доходи були постійні.

Цей показник пов'язує витрати і доходи, і з його допомогою різні програми інвестування можуть бути приблизно оцінені з погляду їх відносної ефективності. Критерієм слугує вибір інвестиційного проекту з найбільш коротким періодом окупності.

Проте критерій окупності має низку таких недоліків:

- він не враховує того факту, що витрати і доходи конкурентних альтернативних інвестиційних проектів розділені в часі і мають різні тимчасові характеристики. Аби зробити різні показники тимчасових витрат і прибутку порівнянними, необхідно провести дисконтування;

- абсолютний обсяг чистих доходів в альтернативних проектах може бути різним. Період окупності цього не враховує;

- цим критерієм взагалі не можна скористатися, коли альтернативні інвестиційні проекти взаємно виключають один одного [5].

Найбільш поширеними інвестиційними критеріями є чиста приведена вартість, співвідношення витрат і прибутку, а також внутрішній коефіцієнт віддачі. Вони можуть дати одні і ті самі результати, але за певних умов:

- ринки капіталу є ринками досконалої конкуренції;
- всі наявні проекти абсолютно відокремлені один від одного;
- між ними немає взаємної залежності [5].

Всі чисті доходи можуть бути реінвестовані за тих же внутрішніх коефіцієнтів віддачі до кінцевої дати самого довгострокового з проектів. З урахуванням вказаних допущень і певної процентної ставки відсотка, по якій виробляється дисконтування, можна схвалити будь-який інвестиційний проект. Якщо є декілька фондів для інвестицій, то приймається проект із наступним по величині значенням поточної вартості і так далі, поки фонди не вичерпаються або не залишаться проект із позитивною або нульовою чистою поточною вартістю [8].

Критерій відношення прибутку і витрат може бути корисний тоді, коли приймається рішення про інвестиції в ті проекти, для яких відношення поточної вартості доходів до поточної вартості витрат більше одиниці.

Варіантом співвідношення прибутку і витрат є відношення виміру граничних витрат між двома альтернативними проектами.

Внутрішня норма прибутку – це такий процентний показник, який порівнюється зі ставкою відсотка, що представляє допустимий коефіцієнт віддачі від суспільних або приватних освітніх інвестицій. Внутрішня норма прибутку – процентна ставка, за якої дисконтована вартість витрат дорівнює дисконтованій вартості доходів.

Узагальнюючи методи оцінки ефективності людського капіталу, виділимо низку важливих проблем:

- причинно-наслідкова залежність не завжди очевидна;
- неможливо однозначно визначити всі витрати, які класифікуються як інвестиції в людський капітал;
- роль людського капіталу може бути прихована через його взаємодії з іншими факторами: адаптацією до нових технологій, вдосконаленням організації праці, більш ефективним розміщенням фізичного капіталу;
- наявність тривалого лага між вкладенням коштів і отриманням результату;
- труднощі визначення того, які результати відповідають конкретним вкладенням, враховуючи це в масштабі національної економіки, процеси вкладення капіталу в галузі соціальної сфери і процеси отримання віддачі від цих інвестицій безперервні;
- закінчений рівень освіти є вкрай незадовільним показником з погляду ролі знань і навичок;
- є помилка виміру через відсутність єдності класифікації закінченої освіти в різних країнах;
- диференціація віддачі капіталу від освіти залежно від території, стажу роботи та інших факторів, які безпосередньо не стосуються навчання.

У зв'язку з тим, що є велика кількість показників ефективності інвестицій у персонал підприємства, слід зазначити, що абсолютно бездоганих критеріїв немає. У кожній конкретній ситуації необхідно вивчити конкретні умови, визначити найкращий інвестиційний критерій, який може бути успішно застосований лише в системі взаємопов'язаних показників.

**Висновки.** Таким чином, інвестування в розвиток персоналу є складним економічним процесом. Підприємство,

інвестуючи в розвиток персоналу протягом певного періоду часу, очікує отримати майбутні доходи за рахунок зростання продуктивності праці і, як наслідок, збільшення обсягу виробництва продукції (послуг), оптимізації чисельності персоналу, скорочення непродуктивних витрат часу, зростання конкурентоспроможності продукції завдяки покращенню її якості та оптимізації витрат на її виробництво.

У зв'язку з тим, що є велика кількість показників ефективності інвестицій в людський капітал, слід зазначити, що абсолютно бездоганих критеріїв немає. У кожній конкретній ситуації необхідно вивчити конкретні умови, визначити найкращий інвестиційний критерій, який може бути успішно застосований лише в системі взаємопов'язаних показників.

#### Список використаних джерел:

1. Resources / N. Shultz. N. Y., 1975. (Fiftieth Anniversary Colloquium VI).
2. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker. N. Y., 1964. 162 p.
3. Макконелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю: [пер. с англ.]. К.: Хагар-Демос, 1993. 785 с.
4. Кирьянов А.В. Виды инвестиций в человеческий капитал и их эффективность. URL: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn07/08.shtml>.
5. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. СПб.: Наука, 1999. 421 с.
6. Малыгина М. Сотрудники – основной капитал компании // Управление персоналом. 2006. № 2(132). С. 18–19.
7. Киркпатрик DL и Киркпатрик JD (2006). Оценка учебных программ (3-е изд.). Сан-Франциско, Калифорния: Berrett-Keller Издат.
8. Базарова Т.Ю., Еремена Б.Л. Концепция «человеческого капитала» [Электронный ресурс] / Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремена / URL: [http://www.aup.ru/books/m152/4\\_4.htm](http://www.aup.ru/books/m152/4_4.htm).

### ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** В статье комплексно освещаются теоретические аспекты различных подходов к оценке эффективности инвестиций в развитие персонала предприятия. Показано, что в связи с тем, что существует большое количество показателей для оценки эффективности инвестиций в персонал предприятия, следует в каждом случае изучить конкретные условия, определить наилучший инвестиционный критерий, который может быть успешно применен только в системе взаимосвязанных показателей.

**Ключевые слова:** эффективность, инвестиции, капитал, персонал, методы оценки.

### EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF INVESTMENTS IN DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF THE ENTERPRISE

**Summary.** The article comprehensively covers the theoretical aspects of the various approaches to evaluating the effectiveness of investment in personnel development of the enterprise. It is shown that due to the fact that there are a large number of indicators to assess the effectiveness of investments in the personnel of the enterprise, should in every case examine the specific conditions to determine the best investment criterion, which can be successfully applied only in a system of interrelated indicators.

**Key words:** efficiency, investments, capital, personnel, methods of evaluation.

**Панченко В. А.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
заступник директора  
ВНЗ «Кіровоградський кооперативний  
коледж економіки і права імені М.П. Сая»

**Panchenko V. A.**  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Deputy Director  
M.P. Sai Kirovohrad Cooperative College of Economics and Law

## НЕЧІТКІ БАЗИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** Удосконалений підхід в системі управління кадровою безпекою підприємства за рахунок розробки нечітких баз знань, що дозволить враховувати як кількісні, так і якісні показники. Визначені функції приналежності нечітких термів вхідних та вихідних функцій приналежності, налаштовані параметри з метою підвищення точності розрахунків. Спроектвані бази знань у вигляді системи продукційних правил для подальшого їх впровадження у динамічну модель прийняття рішень на основі нечіткої логіки. Обраний алгоритм нечіткого логічного виведення та формалізовані основні його етапи.

**Ключові слова:** кадрова безпека, динамічна модель прийняття рішень, бази знань, нечітка логіка, функції приналежності, точність.

**Постановка проблеми.** Процес прийняття кадрових рішень на підприємстві вимагає високої точності та швидкості, тому що від результативності працівників, відповідності їх характеристик обраній посаді залежить ефективність роботи підприємства в цілому.

Тому актуальним є питання кадрової безпеки на підприємстві, а саме побудови такої системи управління, яка б дозволила підвищити фінансову результативність організації і в той же час задовольняла потреби окремого працівника. Це потребує аналізу та обробки статистичної інформації, залучення думок експертів та обрання відповідного методу побудови бази знань для прийняття рішень.

**Стан дослідження.** У роботі [1] запропоновано модель загроз кадрової безпеки організації на основі використання апарату теорії нечітких множин; виділені особистісні та внутрішньоорганізаційні чинники, що впливають на стан кадрової безпеки організації і провокують виникнення загроз з боку персоналу. В роботах [2–3] розглянуті питання використання інформаційно-аналітичних технологій в кадровій безпеці, наведено класифікацію факторів, що впливають на кадрову безпеку організації; запропонована схема процесу управління кадровою безпекою з виділенням етапів і підсистем управління.

Питанням можливих загроз певним групам і категоріям співробітників і відповідні їм методи протидії присвячені роботи [4–5], в яких визначено параметри і критерії якісного професійного відбору та застосований підхід на основі теорії людської мотивації (піраміда Маслоу) стосовно проблем забезпечення кадрової безпеки.

Таким чином, виникає потреба в комплексному застосуванні математичних методів та інтелектуальних технологій для автоматизації процесу прийняття рішень в системі кадрової безпеки підприємства.

**Мета.** Метою роботи є розробка баз знань у формі правил продукцій для нечітких систем, що дасть змогу автоматизувати процес прийняття кадрових рішень на підприємстві.

**Виклад основних положень.** Необхідно розробити чотири нечіткі системи  $k_1=f_1(K_1, K_2, K_3, K_4)$ ,  $k_2=f_2(K_5, K_6, K_7, K_8)$ ,  $k_3=f_3(K_9, K_{10})$ ,  $D=f_4(k_1, k_2, k_3)$ , де  $D$  – «відповідність кандидата посаді»,  $k_1$  – «особистісні характеристики кандидата»,  $k_2$  – «професійні характеристики кандидата»,

$k_3$  – «професійні характеристики кандидата»,  $k_3$  – «якісні характеристики кандидата»,  $K_1$  – «вік»,  $K_2$  – «сімейний стан»,  $K_3$  – «кількість дітей»,  $K_4$  – «житлові умови»,  $K_5$  – «стаж роботи»,  $K_6$  – «освіта»,  $K_7$  – «знання іноземних мов»,  $K_8$  – «рекомендації»,  $K_9$  – «зовнішній вигляд, охайність»,  $K_{10}$  – «комунікативні навички».

На першому етапі необхідно визначити терм-множину для кожної лінгвістичної змінної. Для змістовної інтерпретації кожної з терм-множин необхідно виконання наступних умов:

- 1) кількість термів не має занадто великим, щоб експерт кожній нечіткій множині міг поставити лінгвістичну оцінку;
- 2) нечіткі множини різних термів не повинні бути еквівалентні або майже еквівалентні;
- 3) не повинна порушуватися лінійна впорядкованість нечітких множин.

В якості терм-множини для вхідних і вихідних лінгвістичних змінних використовується множина  $T = \{\text{«низьке»}, \text{«середнє»}, \text{«високе»}\}$  або  $T = \{\text{«Н»}, \text{«С»}, \text{«В»}\}$  [6].

Для визначення функцій належності нечітких термів необхідно виконання наступних умов:

- 1) нечіткі множини повністю покривають інтервал можливих значень вхідних змінних, тобто будь-яке число з цього інтервалу належить з ненульовим ступенем хоча б до одної нечіткої множини;
- 2) перетинаються тільки функції приналежності сусідніх нечітких термів;
- 3) відсутня неінтерпретувемість крайніх термів.

Функції приналежності для вхідних змінних були побудовані з використанням методу статистичної обробки навчальної вибірки та експертної інформації, а для вихідних змінних – на основі методу парних порівнянь [7].

При побудові застосовувалися такі кусочно-лінійні функції приналежності – трикутна (1), і трапецієвидна (2):

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ \frac{c-x}{c-b}, & b \leq x \leq c \\ 0, & c \leq x \end{cases} \quad (1)$$

Таблиця 1

де  $a, c$  – чисельні параметри, які характеризують основу трикутника;  $b$  – чисельний параметр, який характеризує вершину трикутника;  $x$  – число, для котрого необхідно визначити ступінь приналежності нечіткому терму.

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b \\ 1, & b \leq x \leq c \\ \frac{d-x}{d-c}, & c \leq x \leq d \\ 0, & d \leq x \end{cases} \quad (2)$$

де  $a, d$  – чисельні параметри, які характеризують нижню основу трапеції;  $b, c$  – чисельні параметри, які характеризують верхню основу трапеції [6].

$a \leq b \leq c \leq d, \{a, b, c, d\} \in X = \{x_i\}$ , де  $x_i$  – універсум, на якому задається  $i$ -ая лінгвістична змінна  $i = \overline{1, 10}$ .

Для підвищення адекватності моделі були налаштовані вид і параметри функцій приналежності термів за допомогою навчальної вибірки.

Математична постановка задачі навчання нечіткої моделі:

$P$  – вектор параметрів функцій приналежності термів вхідних і вихідних змінних;

$K_r = \{K_{r1}, K_{r2}, \dots, K_{r10}\}$ ,  $r=1 \dots m$ ,  $m=100$  – вектор значень вхідних змінних моделі;

$D(P, K_r)$  – значення показника відповідності кандидата посаді в результаті застосування нечіткої моделі з параметрами  $P$  при значеннях входів  $K_r$ ;

$D_r$  – значення показника відповідності кандидата навчальної вибірки,  $r=1 \dots m$ ,  $m=100$ .

Необхідно налаштувати параметри моделі таким чином, щоб виконувалася умова (3):

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{r=1}^m (D_r - D(P, K_r))^2} \rightarrow \min \quad (3)$$

Було проведено 10 експериментів на вибірках обсягом 100 значень кожна.

Результати оцінок представлені в таблиці 1.

Значення налаштованих параметрів функцій приналежності нечітких термів представлені в таблицях 2–3.

Графічне зображення функцій приналежності вихідних лінгвістичних змінних представлено на рис. 1.

Наступним етапом є розробка нечіткої бази знань, яка повинна задовольняти таким умовам:

1) база знань є несуперечливою або ненадлишковою, тобто не містить правил з однаковими антецедентами;

2) база знань узгоджена з кількістю термів, тобто кожен терм фігурує хоча б в одному нечіткому правилі;

3) для довільного вхідного вектора на виході виходить не пуста нечітка множина [8].

Необхідно розробити базу знань виду (4):

$\Pi_i$ : ЯКЩО  $K_1 \in T_{i1}$  ТА... ТА  $K_j \in T_{ij}$  ТА ... ТА  $K_m \in T_{im}$ , то  $D \in T_i$ ,

$$i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, \quad (4)$$

де  $n$  – кількість правил в базі знань;

$m$  – кількість вхідних змінних.

Для розробки бази знань використані експериментальні дані та експертна інформація.

Розробка бази знань на основі експертної інформації складається з наступних етапів:

1) Розбиття множини вхідних і вихідних змінних;

2) Формування початкової бази правил;

3) Скорочення числа правил;

4) Параметрична оптимізація кінцевого набору правил [9].

Результати експерименту

№ експерименту	Значення RMSE, %
1.	4
2.	3
3.	5
4.	2
5.	3
6.	3
7.	5
8.	3
9.	2
10.	3

Таблиця 2

Параметри функцій приналежності нечітких термів вхідних змінних

Лингвистические переменные	Термы	Параметры функций принадлежности			
		a	b	c	d
K <sub>1</sub>	H	0	0	0.2	0.4
	C	0.35	0.6	0.75	0.9
	B	0.6	0.8	1	1
K <sub>2</sub>	H	0	0	0.55	-
	C	0.45	0.5	0.75	-
	B	0.7	1	1	-
K <sub>3</sub>	H	0	0	0.2	0.35
	C	0.3	0.35	0.4	0.6
	B	0.48	0.65	1	1
K <sub>4</sub>	H	0	0	0.2	0.2
	B	0.6	0.75	1	1
K <sub>5</sub>	H	0	0	0.2	0.5
	C	0.2	0.5	0.8	-
	B	0.7	0.75	1	1
K <sub>6</sub>	H	0	0	0.55	-
	C	0.45	0.5	0.75	-
	B	0.7	1	1	-
K <sub>7</sub>	H	0	0	0.2	0.35
	C	0.3	0.4	0.6	0.7
	B	0.65	0.8	1	1
K <sub>8</sub>	H	0	0	0.2	0.35
	C	0.3	0.35	0.4	0.6
	B	0.48	0.65	1	1
K <sub>9</sub>	H	0	0	0.4	0.45
	C	0.4	0.45	0.65	0.7
	B	0.65	0.7	1	1
K <sub>10</sub>	H	0	0	0.2	0.4
	C	0.2	0.4	0.6	0.8
	B	0.75	0.8	1	1

Таблиця 3

Параметри функцій приналежності нечітких термів вихідних змінних

Лингвистические переменные	Термы	Параметры функций принадлежности			
		a	b	c	d
k <sub>1</sub>	Н	0	0	0.2	0.35
	С	0.3	0.35	0.4	0.6
	В	0.45	0.75	1	1
k <sub>2</sub>	Н	0	0	0.2	0.35
	С	0.3	0.35	0.4	0.6
	В	0.38	0.75	1	1
k <sub>3</sub>	Н	0	0	0.2	0.35
	С	0.3	0.35	0.4	0.6
	В	0.55	0.75	1	1
D	Н	0	0	0.2	0.35
	С	0.3	0.35	0.4	0.6
	В	0.53	0.75	1	1

Таблиця 4

База правил для нечіткої системи k<sub>3</sub>=f<sub>3</sub>(K<sub>9</sub>, K<sub>10</sub>)

№ правила	K <sub>9</sub>	K <sub>10</sub>	k <sub>3</sub>
1.	Н	Н	Н
2.	С	С	С
3.	В	В	В
4.	Н	В	С
5.	Н	С	Н
6.	В	Н	С
7.	В	С	В
8.	С	Н	Н
9.	С	В	С

Таблиця 5

База правил для нечіткої системи D=f<sub>4</sub>(k<sub>1</sub>, k<sub>2</sub>, k<sub>3</sub>)

№ правила	k <sub>1</sub>	k <sub>2</sub>	k <sub>3</sub>	D
1.	В	В	В	В
2.	С	С	С	С
3.	Н	Н	Н	Н
4.	В	В	Н	В
5.	В	В	С	В
6.	С	В	Н	С
7.	Н	Н	В	Н
8.	Н	Н	С	Н
9.	Н	С	В	Н
10.	С	С	Н	С
11.	С	С	В	С
12.	Н	С	С	Н
13.	Н	В	В	С
14.	Н	В	С	С
15.	В	С	Н	С
16.	В	С	С	С
17.	В	Н	Н	С
18.	С	В	В	В

Проведена генерація множини правил виходячи з можливих поєднань нечітких висловлювань в передумовах і висновках правил, відповідно до яких максимальна кількість правил в базі визначається наступним відношенням:  $N=N_{x1} \cdot N_{x2} \cdot \dots \cdot N_{xm} \cdot N_y$ , де  $N_{x1} \cdot N_{x2} \cdot \dots \cdot N_{xm} \cdot N_y$  – число функцій приналежності для задання вхідних і вихідних змінних ( $N = 648$ ). Оскільки початково сформована база правил є надмірною – з однаковими передумовами і різними висновками, то набір правил оптимізований на основі експертної інформації, в результаті чого сформована база з 18 правил - для нечітких моделей  $k_1=f_1(K_1, K_1, K_3, K_4)$ ,  $k_2=f_2(K_5, K_6, K_7, K_8)$ ,  $D=f_4(k_1, k_2, k_3)$ , і 9 правил – для нечіткої моделі  $k_3=f_3(K_9, K_{10})$ . Елементи антецедентів нечітких правил пов'язані логічною операцією ТА, вагові коефіцієнти кожного з правил дорівнюють 1.

В якості прикладу в таблицях 4–5 представлені бази правил для нечітких систем  $k_3=f_3(K_9, K_{10})$  та  $D=f_4(k_1, k_2, k_3)$ .

В якості алгоритму нечіткого виведення використаний алгоритм Мамдані. За допомогою агрегування визначені ступеня істинності умов кожного з правил нечітких продукцій, використовуються парні нечіткі логічні операції

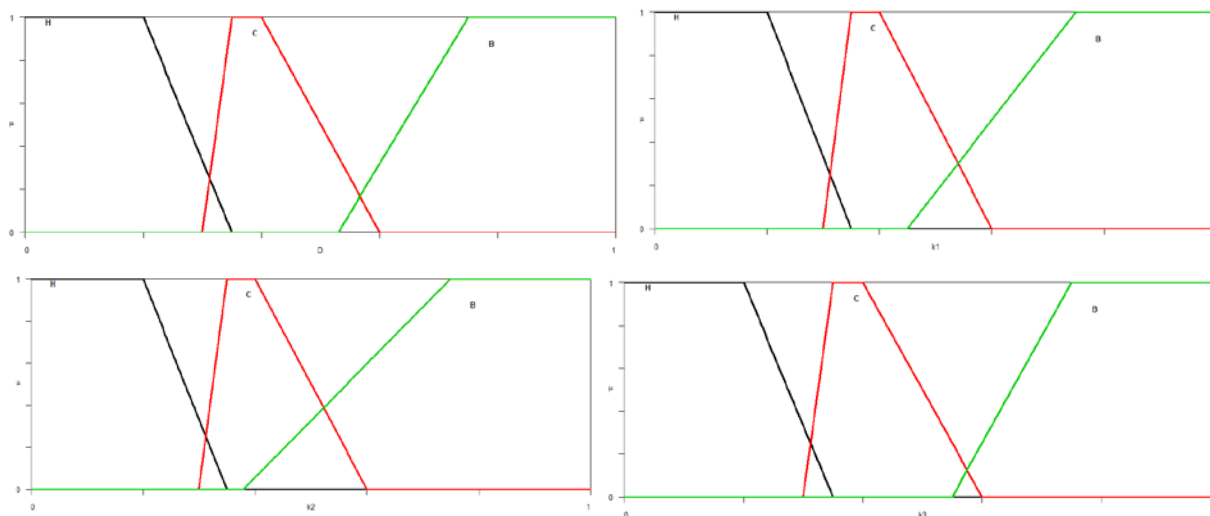


Рис. 1. Функції приналежності для лінгвістичних змінних D, k<sub>1</sub>, k<sub>2</sub>, k<sub>3</sub>

(min-кон'юнкції і max-диз'юнкції). Ті правила, ступінь істинності умов яких відмінна від нуля, вважаються активними і застосовуються для подальших розрахунків.

Активізація висновків в нечітких правилах продукцій здійснена за методом min-активізації, акумуляція висновків – шляхом об'єднання нечітких множин, дефазифікація вихідних змінних – за методом центра ваги [10].

**Висновки.** В роботі розроблені чотири нечіткі системи, для яких були визначені функції приналежності кожної із змінних, побудовані бази знань, налаштовані параметри моделей з метою підвищення точності розрахунків.

Наукова новизна роботи – удосконалений підхід до процесу прийняття рішень в системі кадрової безпеки підприємства за рахунок розробки нечітких баз знань, що дозволить враховувати як кількісні, так і якісні показники.

Практичні цінності полягає в можливості застосування розробленої бази знань, що базується на експертній інформації та статистичних даних, для прийняття рішень в системі кадрової безпеки підприємства.

Перспективою дослідження є розробка автоматизованої нечіткої системи управління кадровою безпекою на підприємстві.

#### Список використаних джерел:

1. Кузнецова Н.В., Кривов М.В. Теоретические подходы к моделированию угроз кадровой безопасности организации / Н.В. Кузнецова, М.В. Кривов // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2014. – № 3(86). – С. 172–179.
2. Герасимова В.Г. К вопросу использования информационно-аналитических технологий в кадровой безопасности / В.Г. Герасимова, М.Р. Меламуд, Ю.Д. Романова // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2015. – № 3. – С. 163–166.
3. Хорев А.И. Управление кадровой безопасностью организации / А.И. Хорев, Е.В. Горковенко, И.В. Платонова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2014. – № 11-1. – С. 181–184.
4. Сивушков К.В. Отбор персонала и формирование профессионального кадрового ядра как превалирующее направление обеспечения кадровой безопасности организации / К.В. Сивушков, А.П. Стерхов // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2015. – № 6(101). – С. 272–275.
5. Илякова И.Е. Диагностика интеллектуальной и кадровой составляющих экономической безопасности корпорации: угрозы и условия нейтрализации / И.Е. Илякова, О.С. Саушева // Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 5(30). – С. 1–16.
6. Леоненков А.В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А.В. Леоненков. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 736 с.
7. Семенов С. Оценка качества и технического уровня сложных систем. Практика применения метода экспертных оценок, М.: Ленанд, 2015. – 352 с.
8. Мышкис А.Д. Элементы теории математических моделей / А.Д. Мышкис. – М.: КомКнига, 2007. – 192 с.
9. Gorokhovatskyi V.A. Employment of Intelligent Technologies in Multiparametric Control Systems / V.A. Gorokhovatskyi, A.A. Zamula // Telecommunications and Radio Engineering. – 2016, Vol. 75, No 19. – P. 1775–1785.
10. Демидова Л.А. Принятие решений в условиях неопределенности / Л.А. Демидова, В.В. Кираковский. – М.: Горячая линия-Телеком, 2012. – 288 с.

### НЕЧЕТКИЕ БАЗЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СИСТЕМЕ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Аннотация.** Усовершенствован подход в системе управления кадровой безопасностью предприятия за счет разработки нечетких баз знаний, что позволит учитывать как количественные, так и качественные показатели. Определены функции принадлежности нечетких термов входных и выходных функций принадлежности, настроены параметры с целью повышения точности расчетов. Спроектированы базы знаний в виде системы продукционных правил для дальнейшего их внедрения в динамическую модель принятия решений на основе нечеткой логики. Выбран алгоритм нечеткого логического вывода и формализованы основные его этапы.

**Ключевые слова:** кадровая безопасность, динамическая модель принятия решений, базы знаний, нечеткая логика, функции принадлежности, точность.

### FUZZY DECISION-MAKING BASES IN THE ENTERPRISE PERSONNEL SECURITY SYSTEM

**Summary.** The process of making personnel decisions at the enterprise requires high accuracy and speed, because the efficiency of the company as a whole depends on the efficiency of employees, the matching of their characteristics in the chosen position. Therefore, the issue of personnel security at the enterprise is relevant, namely, the construction of such a management system that would increase the financial efficiency of the organization and at the same time satisfy the needs of the individual employee. This requires the analysis and processing of statistical information, the involvement of experts and the choice of the appropriate method for building a knowledge base for decision-making. Approach in the personnel management system of the enterprise due to the development of fuzzy knowledge bases, which will allow to take into account both quantitative and qualitative indicators, was improved.

**Key words:** personnel security, dynamic decision making model, knowledge base, fuzzy logic, accessory functions, accuracy.



**Погорелова Т. В.**  
кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры статистики  
Одесского национального экономического университета

**Pohorielova T. V.**  
PhD, Associate Professor, Department of Statistics  
Odessa National Economic University

## СТАТИСТИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

**Аннотация.** В статье рассматриваются статистические подходы к анализу кредитной деятельности; изучается структура кредитного портфеля; анализируются взаимосвязи между качеством кредитного портфеля и основными экономическими показателями; выявляется и оценивается тенденция развития кредитной деятельности коммерческих банков Украины и разрабатывается прогноз на краткосрочную перспективу.

**Ключевые слова:** статистическая оценка, кредитная деятельность, кредитный портфель, ссуда, качество, динамика, структура, прогноз.

**Вступление и постановка проблемы.** В современных условиях развития мировой экономики кредитная деятельность банков занимает ведущие позиции, поскольку обеспечивает необходимый уровень конкурентоспособности субъектов экономики, способствует созданию благоприятных возможностей для предпринимательской деятельности.

С помощью статистического анализа кредитной деятельности появляется возможность всесторонне охарактеризовать кредитный рынок, обосновать взаимосвязи между банковской сферой и сферой материального производства. Своевременное выявление и статистическая характеристика тенденций развития кредитной деятельности необходимы для мониторинга банковской системы Украины, оценивания уровня ее эффективности, кредитных рисков, а также прогнозирования возможных вариантов управления кредитным портфелем коммерческих банков страны. Изучение и переосмысление последствий кредитной деятельности при принятии управленческих решений различного уровня способствует росту доходов банков, стимулированию кредитной деятельности, созданию условий для дальнейшего развития общества.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Современная экономическая наука разносторонне изучает вопросы оценки кредитной деятельности. Известные экономисты, такие как П. Блан, Дж. Маккензи, В. Бети, А.М. Герасимович, О.Ф. Андросова [1], А.В. Погосова [2], О.М. Полинкевич [3], в своих трудах предлагают изучать кредитование с позиций учета кредитных операций (открытие кредитных счетов, выдача, погашение ссуд, использование резервов для покрытия рисков и т.д.).

Существует и другой подход к изучению кредитной деятельности банков, который предполагает изучение кредитования с помощью статистического анализа кредитной деятельности, финансового управления банковской деятельности и разработки на этой основе способов минимизации рисков. Исследованиями в этой области занимались такие украинские ученые, как В.В. Коваленко [4], О.Л. Молохова [5] и многие другие. Отметим, что в целом авторский подход к поставленной проблеме совпадает с мнением перечисленных ученых.

Не снижая значения научных работ зарубежных и отечественных ученых, следует отметить, что исследования проблем анализа кредитной деятельности, в частности выявление и оценка взаимосвязей между качеством кре-

дитного портфеля и факторами, которые на него влияют, а также расчет краткосрочных прогнозов, являются недостаточно глубокими и требуют дальнейшей разработки.

**Целью** статьи является статистическое оценивание кредитной деятельности коммерческих банков Украины, выявление основных тенденций и закономерностей ее развития.

**Результаты исследования.** Кредитная деятельность банков Украины является сложной и многогранной посреднической деятельностью, которая нуждается в постоянном статистическом наблюдении и анализе. Для управления кредитной деятельностью коммерческих банков необходим ее мониторинг, информационно-аналитическая поддержка [4; 5].

Анализ кредитной деятельности банков целесообразно осуществлять в трех аспектах, таких как: статистическая оценка как основа информации о закономерностях и тенденциях развития кредитной деятельности банков, финансовая оценка как источник формирования стоимостных показателей кредитной деятельности банков и управленческая оценка как средство регуляторной деятельности. Отметим, что статистическая характеристика кредитной деятельности банков включает в себя учет стоимости и движение ссуд, составление бухгалтерской, финансовой и статистической отчетности, разработку системы показателей кредитной деятельности и обоснование методов их анализа [6].

Одним из важных инструментов кредитной деятельности банковской системы Украины в целом и каждого банка в отдельности выступает кредитный портфель [5; 7].

Под кредитным портфелем в рамках этого исследования рассматривалась совокупность банковских ссуд, структурированная в соответствии с конкретными параметрами банковской системы Украины. Статистическое исследование этого показателя целесообразно начинать с анализа структуры и построения рядов динамики. Учитывая, что кредитование выступает одной из главных функций банковской системы, кредитные операции должны увеличиваться и способствовать росту экономики Украины. Отметим, что за период 2008–2017 гг. объем кредитного портфеля банковской системы Украины в среднем ежегодно увеличивался на 5,8 млрд грн., или на 8,3%. Иначе говоря, сумма предоставленных банковских ссуд номинально увеличивалась, но в то же время нужно учитывать, что для экономики Украины последних

лет характерны высокие темпы инфляции (в среднем 14% в год). Сопоставление средних темпов прироста кредитного портфеля и инфляции позволяет исчислить коэффициент опережения: относительная скорость роста инфляции опережает относительную скорость роста объемов кредитного портфеля почти в 2 раза, что свидетельствует о снижении реальных объемов ссуд и, как следствие, снижении эффективности кредитной политики и снижении доходности банковской системы (рассчитано автором по данным [8, 9], в процессе расчетов использовались математические округления).

Масштабы кредитной деятельности коммерческих банков Украины можно оценить с помощью коэффициента кредитной активности, который представляет собой отношение объемов кредитного портфеля к стоимости активов банковской системы. На протяжении 2008–2017 гг. банки Украины проводили достаточно агрессивную кредитную политику (средний уровень кредитной активности составил приблизительно 78,4%, что превышает рекомендуемые границы 65–75%). В 2017 году по сравнению с 2016 годом коэффициент кредитной активности банков Украины снизился с 80,3% до 79,0% на фоне снижения уровня кредитования экономики. Уровень кредитования экономики представляет собой отношение суммы банковских ссуд, предоставленных юридическим и физическим лицам, к размеру депозитов. В 2017 году по сравнению с предыдущим он снизился на 6,5 процентных пункта и составил 118%.

Для оценки качества кредитного портфеля рекомендуется рассчитывать такие основные показатели, как: 1) коэффициент обеспечения ссуд резервами, т.е. средний размер резервов на каждую гривну предоставленных банковских ссуд, который рассматривается в экономике как показатель качества кредитного портфеля; 2) уровень проблемной задолженности; 3) коэффициент прибыльности кредитных операций (как отношение чистого процентного дохода к объему кредитного портфеля). Методика построения перечисленных показателей достаточно известна и раскрыта в источниках [4; 5; 7; 10]. Расчет выполнялся автором по официальным данным НБУ [8]. Динамика приведенных показателей представлена на рис. 1.

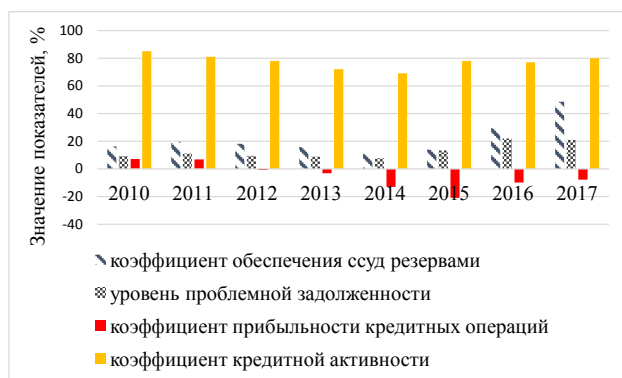


Рис. 1. Показатели качества кредитного портфеля коммерческих банков Украины за период 2010–2017 гг.

Так, доля проблемной задолженности коммерческих банков Украины достаточно высокая и существенно отклоняется от нормативного порога 5%. Наиболее высокой она была в 2016 году и составила 22%. Такой стремительный рост обусловлен нестабильным экономическим и политическим положением страны, девальвацией национальной валюты. Следует отметить, что значительный рост проблемной задолженности в кредитном портфеле привел

к увеличению суммы отчислений в резервы для обеспечения финансовой устойчивости банков Украины. В то же время, как видно на рис. 1, на фоне высокой кредитной активности банковской системы наблюдается значительное снижение прибыльности кредитного портфеля банков.

Оценивание причинно-следственных связей между качеством кредитного портфеля и его составляющими выполняется с помощью корреляционного анализа, в процессе проведения которого измеряется теснота корреляционной связи между результативным и факторными признаками.

Теснота связи между качеством кредитного портфеля и факторами, которые на нее влияют, измеряется с помощью коэффициента парной корреляции:

$$r_{yx} = \frac{(\overline{XY} - \bar{X} \cdot \bar{Y})}{\sigma_y \sigma_x}, \quad (1)$$

где  $\bar{Y}$  – среднее значение результативного признака;  $\bar{X}$  – среднее значение факторного признака;  $\sigma_y \sigma_x$  – среднеквадратичные отклонения соответствующих факторов.

Возможно использование и других формул, но результаты должны быть одинаковыми для всех вариантов расчета.

Приведенный коэффициент парной корреляции принимает значения в интервале от  $-1$  до  $+1$ . В статистике принято считать, что если  $|r_{yx}| < 0,30$ , то связь между признаками слабая, при условии  $0,3 < |r_{yx}| \leq 0,7$  – связь средняя, при условии  $0,7 < |r_{yx}| \leq 1$  – связь тесная. Если  $|r_{yx}| = 1$ , то связь между признаками считается функциональной; если  $|r_{yx}| = 0$ , то связь отсутствует.

Сама по себе величина коэффициента парной корреляции не служит доказательством наличия причинно-следственных связей между показателями, которые изучаются, поскольку она только количественно характеризует силу корреляции между ними. Установление причинно-следственных зависимостей происходит в процессе качественного априорного анализа кредитной деятельности банков.

Рассмотрим зависимости между качеством кредитного портфеля (коэффициентом обеспечения ссуд резервами) и такими факторами, как уровень проблемной задолженности, коэффициент прибыльности кредитных операций, коэффициент кредитной активности, учетная ставка НБУ, кредитоемкость ВВП, уровень инфляции. Количественно охарактеризуем их с помощью коэффициента парной корреляции. В настоящее время алгоритмы расчетов представлены в специальных компьютерных программах, прежде всего в редакторе MS Excel. Полученные результаты приведены в таблице 1.

Согласно статистическим выкладкам, между качеством кредитного портфеля и уровнем инфляции существует слабая прямая связь (0,148), что свидетельствует о нерыночном ценообразовании на кредитный портфель коммерческих банков Украины в течение рассматриваемого периода.

Слабая корреляционная связь наблюдается также между уровнем кредитной активности и коэффициентом прибыльности (0,024) и (–0,183) соответственно, что не соответствует экономическим представлениям об управлении кредитным портфелем банковской системы страны. Наличие слабой обратной связи между средним размером резервов на единицу выданных ссуд и уровнем прибыльности объясняется убыточностью банковской системы Украины, которая имеет тенденцию к замедленному росту, начиная с 2011 года. Кроме того, в изучаемом периоде в кредитном портфеле присутствует значительная часть непогашенных, просроченных ссуд, что снижает доходность всей системы. В то же время следует учесть, что в 2008–2017 годах банковские ссуды на достаточном уровне обеспечены капиталом банков.

Таблиця 1

## Оценка тесноты корреляционной связи между основными экономическими показателями кредитного портфеля банковской системы Украины за период 2008–2017 гг.

Факторы связи	Коэффициент парной корреляции	Теснота связи
1. Качество кредитного портфеля и уровень проблемной задолженности	0,877	Тесная
2. Качество кредитного портфеля и уровень прибыльности	-0,183	Слабая
3. Качество кредитного портфеля и уровень кредитной активности	0,024	Слабая
4. Качество кредитного портфеля и учетная ставка НБУ	0,670	Средняя
5. Качество кредитного портфеля и кредитоемкость ВВП	-0,736	Тесная
6. Качество кредитного портфеля и уровень инфляции	0,148	Слабая

Таблиця 2

## Результаты построения, анализа и использования модели динамики объема предоставленных ссуд банками Украины за период 2007–2017 гг.

Показатели	Значение
1. Точность ( $R^2$ – коэффициент детерминации), %	81,5
2. Надежность ( $F$ -критерий Фишера)	44,1
3. Адекватность (коэффициент автокорреляции 1 порядка)	1,6
4. Прогнозные параметры на начало 2019 г., млрд. грн.: – точечный – 95% доверительный интервал	1128,9 1128,9±192,7

Источник: по данным [8]

На качество кредитного портфеля, его объемы в первую очередь влияют кредитные риски. Согласно рассчитанным показателям, украинская банковская система проводит достаточно агрессивную кредитную политику. Иначе говоря, с расширением масштабов кредитования средний размер резервов на одну гривну банковских ссуд должен увеличиваться, что не подтверждается корреляционным анализом.

Более значимая связь существует между качеством кредитного портфеля и учетной ставкой НБУ, что подтверждается средним уровнем значения коэффициента парной корреляции (0,670). Действительно, учетную ставку НБУ можно рассматривать как базовую, безрисковую ставку за пользование банковской ссудой. Очевидно, что качество кредитного портфеля и его динамика напрямую зависят от эффективного установления процентных ставок на кредитном рынке.

Проверка корреляционной зависимости среднего размера резервов на одну гривну выданных ссуд от уровня проблемной задолженности выявила тесную прямую взаимосвязь (0,877), что противоречит принципам качества кредитного портфеля. При увеличении доли проблемных ссуд качество кредитного портфеля должно снижаться. Наличие прямой связи можно объяснить реструктуризацией долговых обязательств банков, снижением доверия к банковской системе, девальвацией национальной валюты.

Рассчитанный коэффициент парной корреляции ( $r_{yx} = -0,736$ ) указывает на тесную обратную связь между коэффициентом обеспечения ссуд резервами и кредитоемкостью ВВП. Иными словами, при увеличении объемов кредитования экономики банковская система берет на себя повышенные риски и, следовательно, качество кредитного портфеля снижается.

Таким образом, с помощью корреляционного анализа логические связи между качеством кредитного портфеля и его составляющими проверены и статистически оценены, что позволяет сделать выводы о его низком уровне. Связи и направления между средним размером резервов на одну гривну банковских ссуд и долей проблемной задолженности, прибыльностью, кредитной активностью,

уровнем инфляции не подтвердились. На современном этапе развития Украины кредитная деятельность банков осуществляется не в соответствии с рыночными механизмами, а искусственными, административными методами.

Статистическую оценку перспектив развития кредитной деятельности коммерческих банков Украины можно получить, используя методы прогнозирования, основанные на аналитическом выравнивании ряда динамики объемов предоставленных банками ссуд. Исходя из характера динамики, математическим выражением изучаемой тенденции кредитной деятельности в 2007–2017 гг. является прямая линия:

$$\hat{Y}_t = 597597,2 + 40,9t \quad (2)$$

Все математические расчеты осуществлялись с помощью редактора Excel. Полученные параметры линейного уравнения объема предоставленных ссуд (2) по всем характеристикам являются статистически значимыми и надежными (табл. 2).

Таким образом, объем предоставленных ссуд банками в Украине в среднем ежегодно увеличивался на 40,9 млрд. грн. (см. рис. 2).

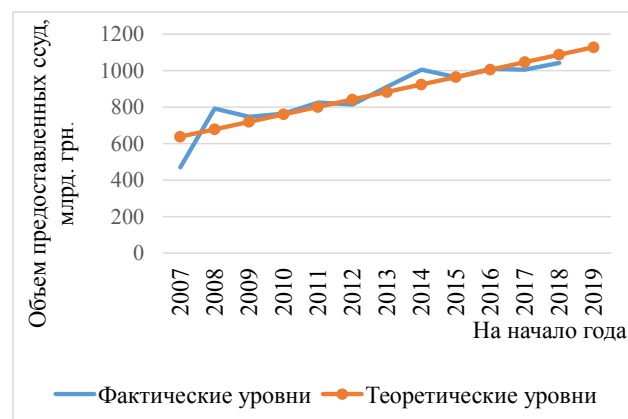


Рис. 2. Динаміка обсягу наданих банками України кредитів в 2007–2017 гг.

С помощью метода экстраполяции ряда динамики исчислены точечный и интервальный прогнозы объемов предоставленных ссуд. При сохранении выявленной тенденции к равномерному росту с вероятностью 95% можно ожидать, что на начало 2019 года размер кредитного портфеля банковской системы Украины будет находиться в пределах от 936,2 млрд. грн. до 1321,6 млрд. грн.

**Выводы.** На современном этапе развития банковской сферы важное значение для рыночного функционирования экономики Украины имеет усовершенствование процессов кредитования. Благодаря статистическому анализу доказано, что в последнее десятилетие качество банковского кредитного портфеля значительно снизилось, в динамике показатели качества отображают негативную тенденцию на фоне стремительного роста инфляции и увеличения доли проблемной

задолженности банковских ссуд. Кредитная деятельность украинских банков имеет высокие риски, не подчиняется действию рыночных законов и не соответствует мировым стандартам. Учитывая высокий уровень кредитных рисков, а также опыт европейского кредитования, целесообразно повысить эффективность программ статистического мониторинга и контроля заемщиков, а также уделить внимание процессам формирования ресурсной базы, нейтрализовать повышенные риски, разработать новые технологии кредитования в соответствии с европейскими и мировыми стандартами.

В целом состояние неопределенности кредитного механизма банков Украины требует переосмысления ведения банковского бизнеса в Украине, восстановления определяющей роли банков как финансовых посредников на кредитно-денежном рынке.

#### Список использованной литературы:

1. Череп А.В., Андросова О.Ф. Банківські операції : навч. посібник. Київ: Кондор, 2008. 410 с.
2. Погосова А.В. Облікове забезпечення управління кредитними операціями банку. Ефективна економіка. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2914> (дата звернення: 11.04.2018).
3. Полінкевич О.М., Сидорук І.І., Тимошук Т.В. Суть, принципи та типи кредитної діяльності комерційного банку. URL: [https://www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis\\_64.exe?...](https://www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...) (дата звернення: 4.04.2018).
4. Коваленко В.В. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія / За ред. В.В. Коваленко. Одеса: Видавництво «Атлант», 2015. 217 с.
5. Молохова О.Л., Тетюк С.В. Кредитна діяльність банків як базова передумова забезпечення фінансової стійкості банківської системи України. Економічний аналіз: зб. наук. праць ТНЕУ. 2014. Том 16. № 1. С. 275–284. URL: [https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/.../466/pdf\\_321](https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/.../466/pdf_321) (дата звернення: 4.04.2018).
6. Оценка кредитной деятельности банка. URL: <http://www.banksession.ru/golds-167-2.html> (дата звернення: 3.04.2018).
7. Тисячна Ю.С. Методичні підходи до оцінки якості кредитного портфеля банку. Проблеми економіки. 2014. № 1. С. 278–283.
8. Основні показники діяльності банків України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk> (дата звернення: 17.04.2018).
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.04.2018).
10. Кириченко К.В. Оцінка взаємозв'язку депозитних та кредитних операцій кредитних установ в Україні. Інноваційна економіка. 2016. № 3–4. С. 163–168. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2016\\_3-4\\_28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2016_3-4_28) (дата звернення: 18.04.2018).

#### СТАТИСТИЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті розглянуто статистичні підходи до аналізу кредитної діяльності банків; досліджено структуру та динаміку кредитного портфеля; проаналізовано взаємозв'язки між якістю кредитного портфеля банків і основними економічними показниками; виявлено та оцінено тенденцію розвитку кредитної діяльності комерційних банків України та розроблено прогноз на короткострокову перспективу.

**Ключові слова:** статистична оцінка, кредитна діяльність, кредитний портфель, банківська позика, якість, динаміка, структура, прогноз.

#### STATISTICAL CHARACTERISTICS OF THE CREDIT ACTIVITY OF UKRAINIAN BANKS

**Summary.** The paper considers statistical approaches to the analysis of credit activity; studies the structure of the loan portfolio; analyses the interrelations between the quality of the loan portfolio and the main economic indicators; reveals and estimates the tendency of development of Ukrainian commercial banks' credit activity; develops a short-term forecast.

**Key words:** statistical estimation, credit activity, loan portfolio, loan, quality, dynamics, structure, forecast.

**Погорєлов В. С.**  
*аспірант кафедри фінансів  
Київського національного економічного  
університету імені Вадима Гетьмана*

**Pohorielov V. S.**  
*Ph.D student of finance department,  
Kyiv national economic university  
named after Vadym Hetman*

## ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В УКРАЇНІ

**Анотація.** Встановлено перелік позитивних наслідків фіскальної децентралізації в Україні для місцевих бюджетів. Конкретизовано негативні риси фіскальної децентралізації в Україні на сучасному етапі її проведення. Аналіз трирічного періоду проходження фіскальної децентралізації демонструє, що влада фактично передала тягар фінансування важливих бюджетних програм на місцеві бюджети, через що виникли серйозні фінансові проблеми і заборгованість із заробітних плат (особливо у регіонах, які не мають на те необхідних фінансових ресурсів і потребують від державного бюджету дотацій). Визначено основні завдання, які повинні бути реалізовані в межах фіскальної децентралізації в Україні з метою забезпечення її максимально позитивного ефекту на стан наповнення місцевих бюджетів. Надано пропозиції для максимізації позитивних наслідків фіскальної децентралізації в Україні.

**Ключові слова:** фіскальна децентралізація, місцевий бюджет, державний бюджет, податок, бюджетна система, фінансова система.

**Постановка проблеми.** Очевидною тенденцією часу є нездатність державного бюджету України фінансувати всі напрями економічного та соціального життя країни, які потребують державної підтримки, і визначати найбільш пріоритетні з них без оперативної інформації, яка формується на місцевому рівні влади. З огляду на це, виникла потреба розширення меж самостійності та фінансової автономії місцевих бюджетів, оскільки саме на місцевому рівні владним органам більш очевидно необхідні статті фінансових витрат і напрями спрямування фінансових ресурсів.

Недостатній рівень фіскальної децентралізації у доцільних областях України зумовлював наявність негативних макроекономічних ефектів, що виявлялися насамперед на рівні найбільших міст, зокрема, в обласних центрах. З урахуванням того, що обласні центри є основними осередками зростання вітчизняної економіки (що є типовим для етапу економічної трансформації, який долає нині Україна), надмірний рівень фіскальної централізації має прямий макроекономічний ефект: централізація знищує усі фінансові стимули для місцевих органів влади для створення нових робочих місць, розширення меж економічної диверсифікації і сприяння зростанню продуктивності праці, оскільки фінансові ресурси, що могли би бути витраченими на вирішення цих завдань, спрямовуються до державного бюджету для фінансування загальнодержавних потреб.

З огляду на це, виникає необхідність у дослідженні перспектив фіскальної децентралізації, аби реформування бюджетного процесу, яке було розпочато в Україні, пройшло максимально ефективно. Вивчення питання впливу фіскальної децентралізації на стан місцевих бюджетів дасть змогу своєчасно усунути вади, характерні цьому процесу, і забезпечити фінансову самостійність управлінських рішень на місцевому рівні влади на основі оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання певної проблеми і на які спирається автор.** Проблеми та перспективи фіскальної

децентралізації в Україні, вплив її результатів на рівень наповнення місцевих бюджетів знайшли відображення у роботах сучасних вітчизняних дослідників. Зокрема, В.Б. Родченко визначає вплив реформи фіскальної децентралізації на місцеві бюджети України [1], В.А. Табінський, Є.О. Колеснік, І.С. Сіліна вивчають особливості процесу формування доходів місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації [2], О.О. Рябоконт конкретизує процес формування податкових надходжень місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації та шляхи їх оптимізації [3], О.І. Дем'янчук, А.А. Іванова пропонують оцінку ефективності фіскальної децентралізації місцевих бюджетів України [4]. Процес фіскальної децентралізації в Україні зараз не є завершеним, а отже, необхідним є перманентний моніторинг характерних особливостей його проходження та визначення проміжних результатів. Тому наукові дослідження, присвячені виявленню наслідків фіскальної децентралізації для місцевих бюджетів України, не втрачають своєї актуальності.

Закінчення кожного бюджетного року дає змогу підвести підсумки щодо ефективності фіскальної політики уряду. Таким чином, початок 2018 р. – це слушний час для оцінки результатів чергового періоду фінансового життя України в умовах фіскальної децентралізації. Показники наповнення та видатків місцевих бюджетів уже не можуть вважатися випадковими; за три роки реформування тенденції їх зміни доцільно вважати закономірними. Аби фіскальну децентралізацію в Україні можна було назвати вдалою і такою, що врешті відбулася, необхідно встановити її здобутки та результати за останні роки і виявити недоліки проходження цього процесу, які можна усунути і відкоригувати своєчасними діями владних структур.

**Метою** статті є встановлення особливостей впливу фіскальної децентралізації на місцеві бюджети в Україні у вітчизняних реаліях проходження бюджетного процесу.

**Результати дослідження.** Практика управління фінансовою системою України, яка склалася нагепер, не відповідає завданням, які стоять перед країною, – вона не сприяє створенню умов для стійкого економічного зростання і переходу до інноваційно-інвестиційного роз-

виту, не забезпечує досягнення соціальних пріоритетів фінансової політики тощо. Часткове вирішення цих та інших фінансових проблем влада вбачає в ефективній фіскальній децентралізації.

У теорії децентралізація розглядається як процес перерозподілу функцій, сил, влади, людей чи речей від їх розташування (групування) у центрі або керівному органі. Поняття децентралізації використовується на різних рівнях економічної системи, у фінансовій сфері, у державному управлінні тощо. В умовах реформування фінансових систем і численних спроб перерозподілу функцій фінансової влади у межах держави поняття децентралізації було використано і у фіскальній сфері під час зміни норм і правил оподаткування.

Вибір «міри фіскальної децентралізації», яку належить використати у тій чи іншій країні, є політичним рішенням уряду. Традиційно фіскальна децентралізація має на меті гарантування соціальної справедливості за допомогою розподілу між регіонами, місцевими, сільськими громадами дотацій, що мають на меті фінансове вирівнювання територій та усунення горизонтальної нерівності між регіонами, тобто забезпечення на усіх територіях такого рівня бюджетного фінансування, який дасть змогу підтримувати стан нормального функціонування громади і забезпечувати поступальний економічний розвиток регіону.

Очікуваний результат від фіскальної децентралізації – недопущення ситуації, за якої жителі бідних, дотаційних регіонів були би змушені платити більшу частку свого доходу у вигляді податків для отримання того самого рівня послуг, що і жителі регіонів, які не потребують дотаційного фінансування. Оскільки податковий потенціал у різних областях країни суттєво відрізняється, місцеві органи влади не можуть забезпечити однакову доступність публічних послуг за єдиних ставок оподаткування. Проведення фіскальної децентралізації зазвичай дає змогу територіям встановлювати різні податкові ставки. Така система передбачає, що найвищі ставки доводиться встановлювати в областях із низьким податковим потенціалом і невисоким рівнем добробуту населення, оскільки саме там жителі максимально відчують потребу у державній підтримці.

Процес фіскальної децентралізації в Україні розпочався наприкінці 2014 р., коли Верховна Рада прийняла Закон «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)». У цьому документі були закріплені нововведення, які стосувались бюджетної децентралізації. Законопроект передбачав підвищення бюджетної і фінансової самостійності місцевих бюджетів. На перший погляд може здатися, що місцевим органам влади на державному рівні дозволили використовувати всі внутрішні фінансові активи для забезпечення власних потреб та реалізації фінансових інтересів громади. Однак це не так.

Мотиви для проведення фіскальної децентралізації в Україні є такими: надати місцевим бюджетам різних рівнів більше повноважень, створити стимули для економічного розвитку територій, «розвантажити» державний бюджет від необхідності фінансування «надуманих» регіональних програм, підвищити ефективність використання державних коштів на різних рівнях фінансової системи тощо.

Натепер тенденція поступової децентралізації фінансових зобов'язань від центру до регіонів є актуальною для більшості країн світу. Незважаючи на те, що цей процес має свою специфіку в різних державах, оскільки враховує інституційні, політичні та історичні умови розвитку економічних систем, є і загальносвітової тенденції, які ми можемо констатувати і в Україні. По-перше, це конкуренція щодо напрямів розподілу фінансових ресурсів на місцевому рівні. По-друге, більший фінансовий здобуток

від фіскальної децентралізації отримують великі міста, зокрема, обласні центри.

В Україні фіскальна децентралізація є необхідною умовою регіонального соціально-економічного розвитку, але лише за умови її ефективного проведення. Основний аргумент прихильників фіскальної децентралізації зводиться до того, що вона є основою ефективної бюджетно-податкової системи, оскільки має позитивний вплив на безліч макроекономічних параметрів, і насамперед на рівень економічного зростання.

На практиці фіскальна реформа відбулася за таким механізмом: у місцевих бюджетів забрали частину податків, доходи від яких легко розраховувались, а їх надходження було гарантованим, і замість них на місцевий рівень було віддано адміністрування кількома іншими податками, отримання фінансових надходжень від яких потребує додаткових сил і сприятливих умов.

Загальносвітова тенденція економічного розвитку і державного управління полягає у визнанні того факту, що занадто централізовані держави стають все менш ефективними щодо вирішення питання задоволення інтересів громадян. Це стає причиною еміграції населення, наростання невдоволення у суспільстві та зниження рівня довіри до влади. Водночас неефективно проведена фіскальна децентралізація також може стати стимулом для інтенсифікації перерахованих процесів, що ми спостерігаємо нині в Україні.

Фіскальна децентралізація виправдана лише тією мірою, в якій вона забезпечує підвищення ефективності використання бюджетних коштів: більш повне і більш якісне задоволення економічних потреб населення в отриманні суспільних благ; зниження витрат, пов'язаних зі створенням громадських благ і виконанням державою її функцій. Якщо фіскальна децентралізація має безсистемний характер і не адаптована до специфіки країни, то це може привести тільки до зниження ефективності та розбалансованості фінансових потоків, а не до наповнення місцевих бюджетів.

Аналіз трирічного періоду проходження фіскальної децентралізації в Україні демонструє, що влада фактично більшою мірою передала тягар фінансування важливих бюджетних програм на місцеві бюджети, через що виникли серйозні фінансові проблеми і заборгованість із заробітних плат (особливо у регіонах, які не мають на те необхідних фінансових ресурсів і потребують від державного бюджету дотацій). Однак ймовірний позитивний ефект від фіскальної децентралізації для місцевих бюджетів може бути значно більшим за усі негативні аспекти проходження її поточного етапу.

Основним аргументом за продовження фіскальної децентралізації на сучасному етапі розвитку економіки України є зростання важливості своєчасного отримання релевантного інформаційного ресурсу для прийняття ефективних управлінських рішень. Найбільш точною і корисною є інформація, що доступна на максимально наближеному до споживача рівні влади – тобто на місцевому рівні. Її врахування у процесі розподілу фінансових ресурсів дає змогу обрати найбільш актуальні напрями фінансової підтримки соціальних програм і економічних ініціатив на різних територіальних одиницях.

У 2016 р. представники держав-членів Ради Європи заявили, що фіскальна децентралізація в Україні пройшла успішно. Позитивну оцінку отримало підвищення рівня об'єднання громад, фінансове стимулювання цього процесу. Експертами було оголошено збільшення місцевих бюджетів в середньому на 42%. З 2015 р., коли фактично була розпочата фінансова децентралізація, місцеві бюджети зросли на 52%. Однак станом на 2016 р. не було досягнуто чіткого розмежування повноважень або нагляду за закон-

ністю дій місцевого самоврядування [5]. Ця проблема продовжує залишатися актуальною і на початку 2018 р.

Станом на момент прийняття бюджету на 2018 р. було зафіксовано збільшення кількості місцевих бюджетів, що мають відносини з державним бюджетом, на 299, і з 1 січня 2018 року їх кількість становить 1288 бюджетів. Загалом ресурс місцевих бюджетів у 2018 р. становитиме 553,4 млрд грн, що на 70,3 млрд грн, або на 14,5%, більше проти 2017 р. Доходи місцевих бюджетів прогноуються на рівні 249,7 млрд грн, темп росту до 2017 р. – 124,2% [6].

До позитивних наслідків фіскальної децентралізації для місцевих бюджетів можна віднести той факт, що починаючи з середини 2015 р. низка великих міст України вперше за довгі роки отримала фінансову змогу для оновлення рухомого складу муніципального громадського транспорту. Фіскальна децентралізація збільшила місцеві бюджети з 98,2 млрд грн у 2015 р. до 170,7 млрд грн у 2017 р., бюджети об'єднаних територіальних громад – з 4,1 млрд грн до 7,5 млрд грн відповідно [7].

Профіцити місцевих бюджетів сформувалися через зміни у розподілі податкових надходжень або залишення попередніх податкових надходжень без змін у бік поділу їх із державним бюджетом. Крім того, місцеві бюджети отримали низку додаткових бонусів – право на свій розсуд обирати банки для зберігання і використання власних коштів; самостійно, без «прив'язки» до держбюджету, затверджувати свої кошториси [8].

Однак залишається необхідність підвищення рівня ефективності використання можливостей фіскальної децентралізації в Україні. У теорії фіскальна децентралізація повинна стимулювати місцеві органи влади залучати інвестиції і розвивати реальний сектор економіки, проте загальноекономічна кон'юнктура (деіндустріалізація, перехід бізнесу в тінь, зниження купівельної спроможності населення, відмова від використання фінансових продуктів і послуг, втрата довіри до влади) не сприяє стрімкому збільшенню податкової бази місцевих бюджетів.

В Україні фіскальна децентралізація надала громадам додаткові кошти, але центральна влада продовжує перекладати на регіони видаткові повноваження, фактично не даючи можливості використовувати додатковий ресурс на розвиток. Надлишок коштів, які місцеві бюджети отримали в результаті фіскальної децентралізації, майже повністю буде витрачений на нові повноваження, які центральна влада делегує на місцевий рівень.

Основними завданнями, які мають бути реалізовані у межах фіскальної децентралізації в Україні з метою забезпечення її максимально позитивного ефекту на рівень наповнення місцевих бюджетів, мають стати: визначення переліку повноважень місцевих органів влади – як власних, так і делегованих; розширення напрямів наповнення

місцевих бюджетів; запровадження системи адресних трансфертів, які спрямовані на компенсацію фінансових витрат органів місцевої влади; забезпечення високого рівня транспарентності використання податкових надходжень місцевими органами влади тощо.

#### Висновки.

1. До позитивних наслідків фіскальної децентралізації в Україні можна віднести: підвищення рівня доходності бюджетів міст – обласних центрів, їх профіцит; досягнення фінансової самостійності частиною об'єднаних територіальних громад; появу на місцевому рівні змоги скерування фінансових ресурсів на фінансування першочергових потреб; отримання місцевою владою змоги обирати фінансові установи для зберігання фінансових активів; можливість розвитку територій за рахунок залишення фінансових ресурсів у профіцитних регіонах, без їх передачі до державного бюджету і подальшого перерозподілу.

2. Негативними рисами фіскальної децентралізації в Україні на сучасному етапі її проведення стали: зниження рівня доходності бюджетів сіл і селищ; втрата місцевими бюджетами традиційних джерел доходів через їх перерозподіл на користь державного бюджету; втрата сільськими бюджетами доходів у формі дотацій і субвенцій; передача на місцевий рівень фіскальної системи додаткових обов'язків без належного фінансування їх виконання; субвенції місцевим бюджетам не повністю покривають витрати місцевих бюджетів (зокрема, на освіту та охорону здоров'я); передавання на місцевий рівень витрат на оплату праці освітніх працівників без встановлення джерел покриття таких витрат; наявні проблеми законодавчої неврегульованості розподілу повноважень у фіскальній сфері; наявність значної частини об'єднаних територіальних громад, що продовжують потребувати дотацій.

З метою максимізації позитивних наслідків фіскальної децентралізації місцевих бюджетів в Україні пропонується збільшити частку податку на прибуток, яка відраховуватиметься до місцевих бюджетів, до 20%; підвищити рівень прозорості використання податкових надходжень як органами державної влади, так і на місцевому рівні; провести компенсацію боргів перед медичними й освітніми закладами, які виникли ще до моменту запровадження бюджетної децентралізації, із державного бюджету; скоротити вилучення додатково отриманого доходу із профіцитних місцевих бюджетів до 30%; спростити процедуру сплати й адміністрування податків, повернути практику отримання 100% від ПДФО місцевими бюджетами.

Перспективи подальших розвідок у досліджуваному напрямі полягають у визначенні подальших ефективних напрямів трансформації бюджетного процесу в Україні, метою яких має стати розширення меж фінансової самостійності регіонів і справедливий перерозподіл доходів на макрорівні.

#### Список використаних джерел:

1. Родченко В.Б. Вплив реформи фіскальної децентралізації на місцеві бюджети України / В.Б. Родченко, Ю.І. Прус // Соціальна економіка. 2016. № 1. С. 59–68.
2. Табінський В.А. Формування доходів місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації / В.А. Табінський, Є.О. Колеснік, І.С. Сіліна // Молодий вчений. 2016. № 12. С. 902–906.
3. Рябоконь О.О. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в умовах фіскальної децентралізації та шляхи їх оптимізації / О.О. Рябоконь // Вісник економічної науки України. 2015. № 2. С. 85–88.
4. Дем'янчук О.І. Оцінка ефективності фіскальної децентралізації місцевих бюджетів України / О.І. Дем'янчук, А.А. Іванова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. 2017. Вип. 4. С. 124–128.
5. Децентралізація. URL: <http://budget2017.info/pages/decentralization>.
6. Особливості місцевих бюджетів 2018. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/7794>.
7. Україна приблизилась к экватору реформы децентрализации. URL: <https://www.ukrinform.ru/rubric-regions/2357326-ukraina-priblizilas-k-ekvatoru-reformy-decentralizacii-zubko.html>.
8. Бюджетная децентрализация: жизнь или смерть больших и малых украинских городов. URL: <https://www.minprom.ua/digest/221142.html>.

## ВЛИЯНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ НА МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ В УКРАИНЕ

**Аннотация.** Установлен перечень положительных последствий фискальной децентрализации в Украине для местных бюджетов. Конкретизированы черты фискальной децентрализации в Украине на данном этапе ее проведения. Анализ трехлетнего периода прохождения фискальной децентрализации показывает, что власть фактически передала бремя финансирования важных бюджетных программ на местные бюджеты, из-за чего возникли серьезные финансовые проблемы и задолженность по заработным платам (особенно в регионах, не имеющих на то необходимых финансовых ресурсов и требующих от государственного бюджета дотаций). Определены основные задачи, которые должны быть реализованы в рамках фискальной децентрализации в Украине с целью обеспечения ее максимально положительного эффекта на состояние наполнения местных бюджетов. Даны предложения для максимизации положительных последствий фискальной децентрализации в Украине.

**Ключевые слова:** фискальная децентрализация, местный бюджет, государственный бюджет, налог, бюджетная система, финансовая система.

## INFLUENCE OF FISCAL DECENTRALIZATION ON LOCAL BUDGETS IN UKRAINE

**Summary.** A list of positive effects of fiscal decentralization in Ukraine for local budgets has been established. The negative features of fiscal decentralization in Ukraine at this stage of its implementation are specified. An analysis of the three-year period of fiscal decentralization demonstrates that the authorities actually transferred the burden of financing important budget programs to local budgets, resulting in serious financial problems and wage arrears (especially in regions that do not have the necessary financial resources and are in need of the state budget grants). Within the framework of fiscal decentralization in Ukraine - the main tasks to be implemented in order to ensure its maximum positive effect on the state of filling local budgets are determined. Proposals were made to maximize the positive effects of fiscal decentralization in Ukraine.

**Key words:** fiscal decentralization, local budget, state budget, tax, budget system, finance system.

УДК 338.431

**Потравка Л. О.**

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри публічного управління та адміністрування  
Херсонського державного аграрного університету*

**Potravka L. O.**

*Doctor of Economic Sciences,  
Professor of the Department of Public Administration and Administration,  
Kherson State Agrarian University*

## НАПРЯМИ АГРАРНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

**Анотація.** Доповнено поняття «аграрна структурна політика». Окреслено необхідність використання синергетичного підходу до визначення напрямів аграрної структурної політики. Доведено перспективність експортної орієнтації трансформаційних перетворень як механізму здійснення аграрної структурної політики. Визначено шляхи вдосконалення трансформаційних перетворень аграрного сектору економіки.

**Ключові слова:** аграрна структурна політика, трансформація, аграрний сектор, експорт, транспортна інфраструктура.

**Постановка проблеми.** Необхідно обґрунтувати позиції щодо покращення аграрної структурної політики з метою прискорення трансформаційних процесів та підвищення ефекту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У процесі досліджень були використані наукові здобутки дослідників аграрної структурної політики та процесу трансформацій аграрного сектору економіки: В. Андрійчука, О. Бородіної, В. Гейця, О. Гудзинського, С. Кваші, Н. Кухарської, О. Попової, Ю. Лупенка, П. Саблука, Г. Черевка, Л. Шинкарук, О. Шпичака та ін. У статті були використані результати досліджень Українського Центру економічних і політичних досліджень ім. О. Розумкова.

Домінування в протекціоністській моделі економіки України добувних галузей спричинило міжсекторні диспропорції, які перешкоджали становленню ефективної національної економіки, що зумовило необхідність пошуку нових шляхів вирішення цієї проблеми. Сьогодні розбудова аграрного сектору є стратегічним завданням державної політики, що має здійснюватися шляхом визначення напрямів аграрної структурної політики.

**Метою** статті є спрямування структурної політики аграрного сектору в бік розширення експортної торгівлі сільськогосподарською продукцією з висхідними країнами світу.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах глобальних викликів зміст структурної політики має охоплювати усі рівні складної ієрархії аграрного сектору як окремо взя-



тої системи. У цьому контексті слід говорити про аграрну структурну політику, основною метою якої є низка заходів, спрямованих на системні зміни, що надають імпульс прогресивному та динамічному розвитку галузей та розбудові сільських територій.

Вважаємо, що аграрна структурна політика – це система заходів державних органів влади, спрямованих на формування оптимальної структури аграрного сектору, з метою підвищення ефективності господарської діяльності підприємств усіх форм власності, яку слід вважати основою зростання добробуту населення та розбудови сільських територій за принципом сталості. У цьому контексті визначаються цілі першого порядку, що передбачають усунення диспропорцій у межах національної економіки, оптимальні пропорції галузей сільського господарства і побудову її раціональної структури [1].

З огляду на проведені нами дослідження, новітній синергетичний підхід до сценаріїв трансформацій є необхідним, оскільки несприятлива ситуація у реальному секторі аграрної сфери свідчить про неефективність обраної інерційної стратегії реалізації структурної політики. Синергетичний підхід передбачає реалізацію структурної політики шляхом формування механізмів довгострокового інвестування у модернізацію сільськогосподарських та переробних підприємств. Дієвість інвестиційно-інноваційного механізму структурних трансформацій має реалізовуватися через державне регулювання підтримки конкуренції на базі методологічних підходів до оптимізації співвідношень між різними за обсягами підприємствами сільського господарства, створення умов для ефективної за масштабами та структурою експортної торгівлі [2].

У цьому контексті основними цілями аграрної структурної політики слід вважати оптимізацію пропорцій галузей сільського господарства, що мають спрямовуватися на використання зовнішньоторговельних та інтеграційних можливостей України [3]. Беззаперечним є той факт, що актуальним для України є вихід на ринки висхідних країн, оскільки перетворення глобального масштабу будуть залежати від напрямів їх розвитку. Це спонукатиме до зміщення центрів економічної динаміки, що впливатиме на розподіл глобальних економічних вигод. Ринки висхідних країн мають тенденції до розширення, оскільки значне недоспоживання зумовлює перспективні темпи зростання попиту на харчові продукти. У цьому контексті очікуваним є зростання цін на світових ринках продовольства та продуктів харчування [4].

Частка сільськогосподарської продукції у структурі експортної виручки зросла з 27% у 2013 р. до 41% у 2017р. з перевагою пшениці, кукурудзи, ячменя та соєвих бобів. Тенденції до збільшення спостерігаються на ринку соняшникової олії. Зміни на традиційних експортних ринках України зумовлюють необхідність пошуків шляхів збільшення обсягів експорту за допомогою диверсифікації його структури, орієнтованої на потреби нових стратегічних партнерів, зокрема країн Південно-Східної Азії, Близького Сходу, Америки та Африки. Вектор Південно-Східної Азії розглядається пріоритетним напрямом зовнішньоторговельної політики. Зокрема, ринок Азії становить 48% у загальній структурі експорту з перевагою таких країн, як Індія, Туреччина і Китай.

Частка ринку Індії є найбільшою і становить 11%. Перспективність ринків сільськогосподарської продукції цієї країни варто розглядати у довгостроковій перспективі з огляду на розгортання «внутрішнього освоєння» [1; 3; 5]. Зростання кількості населення, низький рівень вимог цього ринку зумовлюють перспективність розвитку експортної торгівлі, що можна вважати запобіжним заходом для економічної безпеки України.

Перспективним є африканський вектор міжнародної торгівлі, що засвідчується зростанням обсягів експортної торгівлі з Південною Африкою, Єгиптом, Алжиром, Марокко, Нігерією. Зокрема, цими країнами споживається 54% імпорту, який надходить на континент, на суму майже 600 млрд дол. США. Основними видами імпортованих товарів, окрім сільськогосподарської сировини, є мінеральні продукти, товари машинобудівної та транспортної галузей. Обсяг торгівлі України з країнами Африки у 2017 р. становив 14% обсягу експорту, 55% якого займав ринок Єгипту. Важливими партнерами є також Туніс і Марокко.

Освоєння ринків Африки потребує географічної диверсифікації експорту України, зокрема доцільного розширення торгівлі на істотних ринках Алжиру, Ефіопії, Лівії, Тунісу, Кенії, експорт яких перевищує 100 млн дол. США щорічно. Особливо перспективним для України є завоювання ринку зернових Нігерії, який становить 2 млрд дол. США та освоєння США та Росії. Товарна диверсифікація торговельно-економічних відносин із країнами Африки має відбутися у напрямі розширення торгівлі продуктами харчування та продукцією промисловості. У цьому контексті перевагою такого напрямку розвитку експортної торгівлі України слід вважати низьку купівельну спроможність африканських ринків, передбачувані обсяги зростання (на відміну від ринків Китаю та Індії), що забезпечує конкурентоспроможність українських товарів на них.

Трансформація аграрного сектору здійснюються шляхом диверсифікації виробництва і трансформацій переробної галузі, що сприятиме розширенню асортименту готової продукції. Трансформація інфраструктури у межах транснаціональних проєктів передбачає реорганізацію транспортної галузі, зокрема морського транспорту, залізниць й автошляхів, з метою розширення ринку транспортних послуг та їх якості.

Крім цього, трансформаційні процеси інфраструктури охоплюють комунікації в частині розвитку та вдосконалення логістики та інформаційної мережі. У зв'язку із визначенням основних векторів розвитку аграрного сектору необхідно розглянути перспективні форми транснаціональних проєктів, що мають охоплювати перебудову інфраструктури та фінансової системи (рис. 1). Глобальні виробничо-збутові ланцюги є сполучною ланкою між конкурентоспроможністю, торгівлею, зростанням та розвитком. На думку фахівців, участь у таких ланцюгах сприяє підвищенню конкурентоспроможності, більш повній інтеграції у загальні інвестиційні потоки, що дає змогу використовувати доступ до нових видів виробничих технологій. Це може сприяти переходу до виробництва продукції з вищим рівнем додаткової вартості. За таких умов соціально-економічне зростання буде проявлятися у виникненні високооплачуваних робочих місць, більш ефективному використанні ресурсів, що має бути забезпечене політичною стабільністю.

Залучення України як певної ланки глобального виробничо-збутового ланцюга сільськогосподарської продукції унеможливило використання потенціалу в певних ринкових сегментах на основі спрощення додаткових умов та вимог для партнерів, що дасть змогу розширити експорт товарів та послуг [3]. Варто зазначити, що транснаціональні агропромислові компанії займають домінуюче положення у глобальних ланцюгах, оскільки відрізняються високою мобільністю, тому часто відіграють ключову роль на світових ринках продовольства. Такі компанії мають реальні фінансові можливості здійснювати інвестиції у висхідні країни, які викликають зацікавленість з огляду на наявний потенціал аграрного сектору, насамперед в ас-

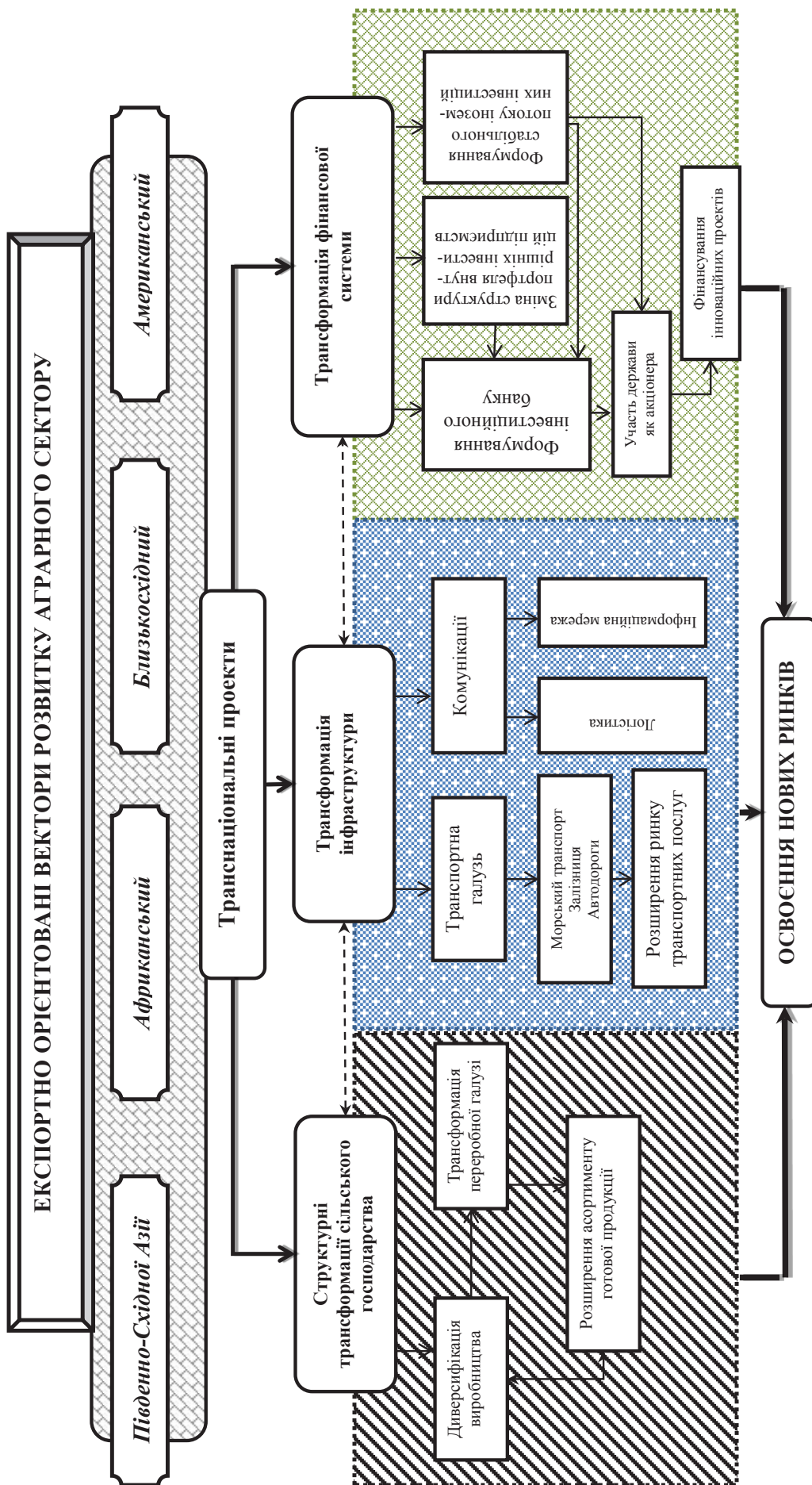


Рис. 1. Експортно орієнтований напрям трансформації аграрного сектору

пекті забезпеченості земельними ресурсами. Використання таких переваг може послаблювати позиції країни щодо обрання напрямів ведення зовнішньої політики.

Перевагою України є належність до причорноморських держав, що мають найдовшу приморську смугу, відносно розвинутий транспортний комплекс та портове господарство. У цьому контексті особливе значення мають південні регіони, які характеризуються вигідним географічним розташуванням, значною довжиною морських кордонів, площею водного простору, високим індексом транзитивності, наявністю портів, вагомим обсягом зовнішньоторговельного обороту. Однак сучасний рівень використання наявного потенціалу залишається неосвоєним та не реалізованим повною мірою, що знижує конкурентоспроможність України як транзитивної держави. Головними факторами, що перешкоджають використанню потенціалу морських транспортних сполучень, є відсутність координації всіх видів транспорту. Така координація має ґрунтуватися на злагодженості та компліментарності шляхом логістичного управління комбінованими перевезеннями. Відсутність якісних логістичних послуг створює перешкоди у діяльності міжнародних транспортних кордонів.

Проблематичною залишається низька якість пропускну та переробної спроможності припортових залізничних станцій, морських та річкових портів, незадовільний стан автомобільних доріг та недостатній рівень їх розгалуженості у сільській місцевості уздовж узбережжя морів. Насамперед необхідно підвищити конкурентоспроможність вітчизняних портів шляхом розвитку портової інфраструктури та інфраструктури обслуговування експорту. Це передбачає будівництво нових причалів і терміналів із перевалки та переробки різних видів вантажів; розбудову мультимодальних терміналів; проведення підхідних каналів та донопоглиблюваних робіт; створення сучасних транспортно-логістичних центрів в основних морських транспортних вузлах.

Важливе значення має розвиток транспортних та логістичних ланцюгів. Насамперед необхідна інтеграція портової, річкової, залізничної та автомобільної інфраструктур у схемі інтермодальних перевезень. Відродження

перевезень у сполученні «ріка – море» в аспекті відновлення судного глибоководного ходу Дунай – Чорне море на українській ділянці дельти Дунаю має створити можливість для об'єднання Дунайського водного коридору № 7 з кордонами TRACECA, який з'єднує континентальні райони Європи з магістральними напрямками Казахстану та Китаю. Реалізація цього проекту дасть можливість виходу до світових торговельних шляхів Балтійського, Каспійського та Арктичного регіонів.

Пошквдження міжнародного співробітництва з іншими країнами Придунав'я посилять участь України в реалізації спільних проектів у межах Стратегії ЄС щодо Дунайського регіону. Насамперед, необхідно запровадити в експлуатацію паромну переправу Ізмаїл – Тульча, що передбачає будівництво відгалуження автомагістралі Одеса – Рені в напрямку Ізмаїлу та будівництво мосту Орлівка – Ісачка. Реалізація цього проекту сприятиме розвитку прибережного судноплавства, що виражатиметься у збільшенні каботажних перевезень типу Ро-Ро у напрямі Болгарія – Україна – Грузія, а також Одеський порт – порт Самсун – порти Грузії. Реалізація проектів щодо розвитку транспортної інфраструктури та логістичних ланцюгів має супроводжуватися вдосконаленням митно-торгівельної політики в напрямі спрощення процедури митного оформлення тарифних вантажів, оптимізації тарифів та перевезень залізничним транспортом.

**Висновки.** Головними напрямками структурної політики визначено структурні перетворення аграрного виробництва, спрямовані на диверсифікацію виробничих та переробних галузей, розбудову інфраструктури у напрямі удосконалення транспортно-логістичних мереж та покращення якості транспортних послуг. Визначено перспективність ринків сільськогосподарської продукції висхідних країн світу, які характеризуються нестабільністю, високим ступенем ризику, але містять значний споживчий потенціал, тенденції щодо розширення видового складу сировини та харчових продуктів та доступну для вітчизняних виробників систему якості. Механізм реалізації експортно орієнтованого напрямку трансформації полягає у розбудові транспортних, логістичних ланцюгів та інфраструктури.

#### Список використаних джерел:

1. Політика ринкової трансформації в Україні: вплив макроструктурних зрушень. Аналітична доповідь Центру Розумкова // Національна безпека і оборона. 2003. № 4(40). С. 15–27.
2. Потравка Л.О. Модель трансформацій аграрного сектора України // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 20. С. 40–46.
3. Потравка Л.О. Передумови та необхідність формування концепції ефективної структури національної економіки України // Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 6. С. 33–39.
4. Перспективи виходу України на ринки висхідних країн. Аналітична доповідь. К.: Заповіт, 2015. 116 с.
5. Шинкарук Л.В., Бевз І.А., Барановська І.В. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь. За ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». К., 2015. 304 с.
6. Яценко О.М. Глобалізаційні детермінанти розвитку сировинних ринків // Міжнародна економічна політика. 2013. Вип. № 2(19). С. 63–95.

### НАПРАВЛЕННЯ АГРАРНОЇ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІОННИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

**Анотація.** Дополнено поняття «аграрная структурная политика». Определена необходимость использования синергетического подхода к определению направлений аграрной структурной политики. Доказана перспективность экспортной ориентации трансформационных преобразований как механизма осуществления аграрной структурной политики. Определены пути совершенствования трансформационных преобразований аграрного сектора экономики.

**Ключевые слова:** аграрная структурная политика, трансформация, аграрный сектор, экспорт, транспортная инфраструктура.

AREAS OF AGRARIAN STRUCTURAL POLICY IN THE CONTEXT  
OF TRANSFORMATIONS OF THE AGRARIAN SECTOR OF THE UKRAINIAN ECONOMY

**Summary.** The concept of “agrarian structural policy” is supplemented. The necessity of using a synergistic approach to the definition of trends in agrarian structural policy is outlined. The perspective of the export orientation of transformations as a mechanism for the implementation of agrarian structural policy is proved. Ways of improvement of transformations of agrarian sector of the economy are determined.

**Key words:** agrarian structural policy, transformation, agrarian sector, export, transport infrastructure.

УДК 338.432

**Прохорчук С. В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансів, обліку і оподаткування  
Міжнародного університету бізнесу і права*

**Головіна Н. А.**

*старший викладач кафедри фінансів, обліку і оподаткування  
Міжнародного університету бізнесу і права*

**Prokhorchuk S. V.**

*PhD in Economics,  
Associate Professor, Professor of the Department  
of Finance, Accounting and Taxation  
International University of Business and Law*

**Golovina N. A.**

*Senior Lecturer  
Department of Finance, Accounting and Taxation  
International University of Business and Law*

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА БЕЗПЕЧНІСТЮ ТА ЯКІСТЮ  
ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

**Анотація.** У статті розглянуто шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств ринку дитячого харчування через запровадження системи аналізу ризиків і критичних контрольних точок (НАССР). Визначено характерні особливості національної та зарубіжної систем якості виробництва дитячого харчування. Проведено моніторинг наявних законодавчих актів, які містять посилання на необхідність упровадження систем контролю якості та розвитку ринку дитячого харчування. Обґрунтовано необхідність використання системи контролю за безпечністю та якістю дитячого харчування для вдосконалення управління якістю і конкурентоспроможністю продукції дитячого харчування. Визначено перспективи її впровадження.

**Ключові слова:** стандартизація, система якості, менеджмент якості, дитяче харчування, державне регулювання.

**Вступ та постановка проблеми.** Ефективна система менеджменту якості продукції є одним із важелів підтримки позицій національного виробника та входження до міжнародних форм стимулювання підприємництва, запровадження безпечних умов праці, захисту прав споживачів та довкілля в умовах відкритого ринку. Тому реформа системи менеджменту якості в Україні має стратегічне значення в розбудові простору вільної торгівлі, спільного з ЄС та іншими країнами світу. Для підвищення конкурентоспроможності, виходу на європейський та світовий ринки українські виробники дитячого харчування мають виробляти продукцію, що відповідає вимогам європейських регламентів, задовольняє європейських і національних споживачів, передбачає безпечні умови праці.

Питання конкурентоспроможності при цьому мають поєднуватись із посиленням процесів оцінки та управління ризиками в «життєвому циклі продукції», процесі виробництва, зберігання, пакування, транспортування,

споживання, утилізації відходів та нейтралізації усіх можливих чинників впливу довкілля (таким чином забезпечуючи умови торгівлі на засадах сталого розвитку). Застосування стандартів супроводжується значними позитивними змінами, сприяючи економічному взаємопроникненню на внутрішніх ринках, стимулюючи розвиток нових і покращених продуктів або ринків, поліпшення умов постачання. Стандарти, як правило, збільшують конкуренцію, знижують витрати на виробництво та продаж, підтримують якість, забезпечують сумісність та комплектність, підвищуючи безпеку та цінність продукції для споживачів [1].

Відповідно до принципів заснування СОТ та ЄС, важливо, щоб усі зацікавлені сторони, включаючи державні органи і малі та середні підприємства, були належним чином залучені до національного та європейського процесу стандартизації. Вимоги до безпечності продукції традиційно співвідносилися з ознаками якості та корисності,

однак із початком XXI століття на перше місце виходять параметри сумісності продукції (за умов міжнародного розподілу ланцюгів виробництва та постачання).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі увага питанням упровадження систем якості у діяльність підприємств, які займаються виробництвом продукції дитячого харчування, приділяється відомими вітчизняними і закордонними вченими, такими як Ю.П. Адлер, А.В. Бабанський, В.І. Гіссін, В.В. Гончаров, І.Ю. Гришова, Дж.Р. Еванс, Л.С. Кириченко, П.М. Майданевич, Н.В. Мережко, Л.М. Наумова, А.Д. Нікіфоров, В.Ю. Огвоздін, В.І. Павлов, Н.Г. Салухіна, Г.А. Саранча, Дж. Харрінгтон, М.Л. Шаповал, О.М. Язвинська та інші. У працях зазначених авторів закладено науковий фундамент управління якістю підприємств і організацій харчової промисловості. Проте більшість робіт присвячено питанням забезпечення відповідності систем менеджменту якості міжнародним стандартам, які є універсальними і не враховують специфіку діяльності підприємств індустрії дитячого харчування.

У зв'язку з цим **метою** статті є обґрунтування необхідності використання системи менеджменту якості для вдосконалення управління якістю і конкурентоспроможністю продукції дитячого харчування та визначення перспектив її впровадження.

**Виклад основного матеріалу.** Виклики для національного ринку, недостатні обізнаність та навички з боку українських виробників і споживачів у використанні системи менеджменту якості як дієвого інструменту під час планування і ведення виробництва, оцінювання та вибору продукції, приводять до виникнення на національному ринку таких суттєвих ризиків, як [1]:

- гальмування процесу просування новітніх технологій;
- поява на вітчизняному ринку небезпечної продукції;
- відсутність або обмеженість інформування виробників щодо технічних регламентів, стандартів та процедур оцінювання відповідності, які вводяться торговими партнерами.

Як наслідок – унеможливлення вчасного отримання донорської підтримки для оперативного реагування на жорсткі вимоги, які встановлюють країни-імпортери, мінімальне застосування стимулів для міжнародного партнерства, низька конкурентоспроможність національної продукції на ринках розвинених країн світу.

Вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств починається насамперед із перегляду підходів до забезпечення якості продукції, що виробляється. Згідно з сучасними підходами якість є універсальним і всеосяжним поняттям, під яким розуміється не тільки якість продукції та послуг, які ми споживаємо, а і якість навколишнього середовища, якість людських стосунків, якість життя загалом. Отже, якість є мірою відносин суб'єктів господарювання у процесі ведення якісного бізнесу.

Для забезпечення якості необхідна наявність не лише матеріальної бази та кваліфікованого персоналу, але й системного підходу до питань управління якістю. Організація повинна створити дієву систему управління, яка спрямовує її зусилля на якісне виконання всіх процесів, що здійснюються, що забезпечить досягнення якісного результату (створення продукту). Отже, менеджмент якості спрямовано не лише на сферу управління якістю в організації, він охоплює всю систему менеджменту компанії, спираючись на системний підхід до управління всіма видами діяльності [2, с. 134].

Дослідження фахівців свідчать, що близько 90% фірм до найважливіших факторів своєї успішності відносять впровадження систем управління якістю за міжнародними стандартами ISO серії 9000. Їхнє призначення – допо-

мога підприємствам (незалежно від їхнього типу та форми власності) у підвищенні якості продукції та послуг. У нашій державі стандарти ISO серії 9000 уведені шляхом прямого впровадження і затверджені як національні (ДСТУ ISO 9001:2009 «Системи управління якістю. Вимоги»).

Система управління якістю забезпечує [3]:

- поліпшення продуктивності та ефективності діяльності, що веде до зниження вартості продукції, а отже, до збільшення конкурентоспроможності;
- поліпшення якості продукції або послуги, що надається, і в такий спосіб підвищення рівня задоволеності клієнта;
- поліпшення сприйняття клієнтом іміджу підприємства, торговельної марки;
- поліпшення взаємозв'язків у колективі;
- конкурентні переваги та потенціал для збільшення продажів.

Вітчизняна індустрія виробництва продуктів дитячого харчування є одним із найважливіших питань, які потребують першочергового вирішення на державному рівні, адже збалансоване та якісне харчування для дітей є не тільки необхідною умовою нормального розвитку дитячого організму, але і важливим фактором забезпечення продовольчої безпеки країни. Розвиток цієї галузі є також найперспективнішою інвестицією в майбутнє.

Український ринок дитячого харчування привабливий малим числом конкурентів; сегментарний ринок представлений наступними виробниками [4]:

- сухі суміші та каші: Хорольський завод дитячих продуктів харчування («Нутрітек», марки «Малиш», «Малютка», «Малишка»), Дніпропетровська торгова компанія «ВАЙЗ» (ТМ «НЯМ-НЯМ»), Південний консервний завод (Асоціація дитячого харчування, ТМ «Карпуз»);
- рідкі і пастоподібні молочні продукти: «Вімм-Білл-Данн Україна» (ТМ «Агуша»), «Яготинське для дітей» («Молочний альянс», ТМ «Яготинське для дітей»), комбінат «Придніпровський» (ТМ «Злагода»), «Данон Дніпро» (ТМ «Тьома»), Фірма «Фавор» (ТМ «АМО»);
- плодово-овочеві соки і пюре: Одеський КЗДХ («Вітмарк-Україна», ТМ «Чудо-Чудо»), Південний консервний завод (Асоціація дитячого харчування, ТМ «Карпуз»);
- вода для дітей: підприємство з іноземним інвестиціями «Еконія» (ТМ «Малютко», «Акваля»), Фірма «Хіпп-Ужгород» (ТМ «Bebi Vita»), Хорольський завод дитячих продуктів харчування («Нутрітек», ТМ «Малиш»), Миргородський ЗМВ (ТМ «Аква Няня»);
- чай спеціального призначення: Фірма «Хіпп-Ужгород» (ТМ «Bebi Vita»).

Суттєвим поштовхом для розвитку галузі виробництва продуктів дитячого харчування було прийняття «Державної цільової соціальної програми розвитку виробництва продуктів дитячого харчування на 2012–2016 роки», внаслідок чого галузь почала динамічно розвиватися і нарощувати обсяги виробництва.

Обсяги виробництва продуктів дитячого харчування за період з 2013 по 2017 р. почали збільшуватися, лише в 2015 році відзначалося невелике зменшення (рис. 1).

За 2017 рік обсяги виробництва продуктів дитячого харчування в Україні, за інформацією органів статистики, загалом збільшилися на 11,8% – до 42,7 тис. т. у тому числі дитяче харчування на молочній основі рідке – на 0,1%, соки дитячі – майже у 2,3 раза.

Варто відзначити, що ринок вітчизняного дитячого харчування останніми роками розвивається дуже активно.

Сьогодні внутрішній попит на продукти дитячого харчування майже на 80% задовольняється за рахунок продукції вітчизняних виробників, лише 20% – імпортна продукція (рис. 2).

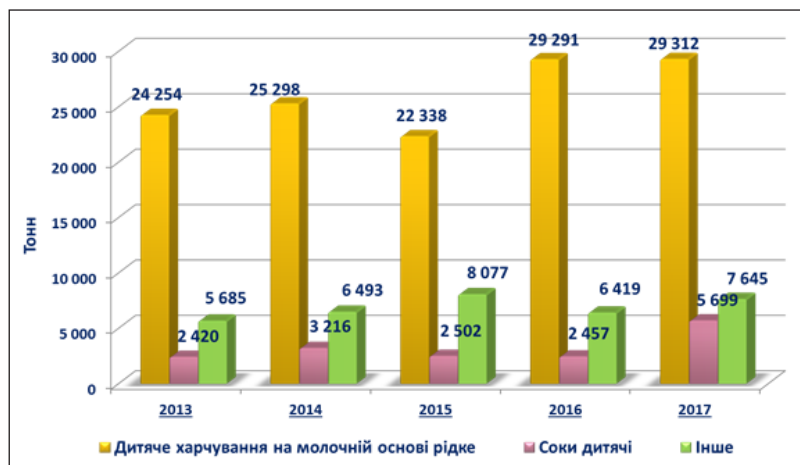


Рис. 1. Обсяги виробництва продуктів дитячого харчування за період з 2013 по 2017 рр.

Джерело: систематизовано автором на основі [5]

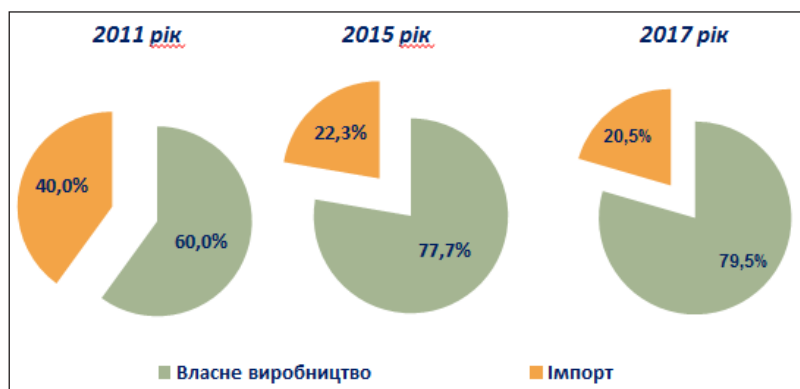


Рис. 2. Структура власного виробництва та імпорту дитячого харчування

Джерело: систематизовано автором на основі [5]

У структурі споживання продуктів дитячого харчування порівняно з 2011 роком значно збільшилася лише частка молока та молочних продуктів, а інших продуктів – несуттєво зменшилася.

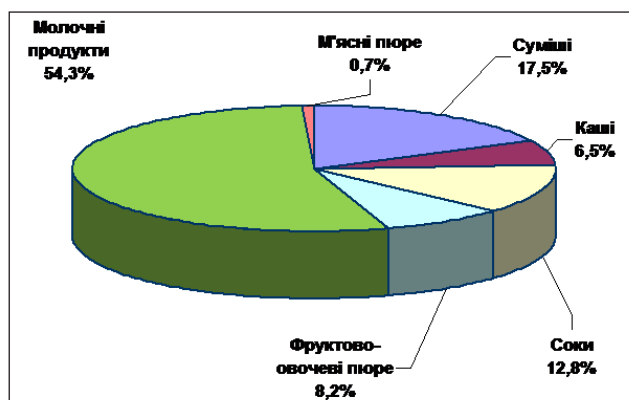


Рис. 3. Структура споживання продуктів дитячого харчування промислового виробництва в Україні в 2017 р.

Джерело: систематизовано автором на основі [5]

Позитивна динаміка розвитку вітчизняного виробництва дитячого харчування свідчить про те, що сьогодні наповнення споживчого ринку продукцією власного ви-

робництва є реальною перспективою. Загалом галузь продовжує активно розвиватися та залишається інвестиційно привабливою.

Сьогодні, з огляду на конкурентні умови, нарощування обсягів виробництва та стійкий економічний ріст забезпечуються лише шляхом задоволення попиту споживачів продукцією високої якості. Особливої актуальності завдання з підвищення якості продукції набуває на ринку дитячого харчування. Відповідно, збільшення пропозицій на ринку стимулює виробників передбачати вимоги й очікування споживачів у прагненні завойовувати їхню довіру [6, с. 84].

Проте це абсолютно не гарантує, що продукція українського виробника автоматично потрапить до ЄС. Для виходу на ринок Європи мало, щоб продукція була лише якісною, вона має відповідати нормам і стандартам безпеки. Вважаємо, що відповідність стандартам ЄС дасть змогу знайти покупців наших товарів і на ринках третіх країн.

Сьогодні системи управління безпекою харчових продуктів застосовують практично в усьому світі. Це надійний захист споживачів від небезпек, які можуть супроводжувати такі продукти. Запровадження систем управління безпекою харчових продуктів вимагає законодавство Європейського Союзу, США, Канади, Японії, Нової Зеландії та багатьох інших країн світу (рис. 4).

За таких умов особливого значення набув Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» [2], який діє з вересня 2015 р. Цей закон сприяє активному впровадженню на вітчизняних підприємствах міжнародної системи контролю за безпекою та якістю харчових продуктів – Hazard Analysis and Critical Control Points (НАССР), що в перекладі з англійської означає «аналіз небезпечних чинників і контроль у критичних точках» [8].

Таку сертифікацію вітчизняні підприємства здійснюють на добровільній основі, демонструючи відповідність нормативним вимогам, гарантуючи безпеку продукції та підвищуючи довіру з боку споживачів та органів контролю. Але це важливо для всіх підприємств, які займаються виробництвом або введенням в обіг харчових продуктів, продукції дитячого харчування.

Запровадження системи управління безпекою харчових продуктів на базі концепції НАССР надає підприємству низку переваг [7]:

- гарантує випуск безпечної продукції за рахунок систематичного контролю на всіх стадіях виробництва;
- належним чином керує всіма небезпечними чинниками, які загрожують безпеці харчових продуктів, – запобігає, усуває чи мінімізує їх;
- гарантує, що харчові продукти є безпечними на момент їх споживання;
- забезпечує належні гігієнічні умови виробництва відповідно до міжнародних норм;
- укріплює довіру споживачів, замовників та органів нагляду до продукції, що виробляється, та підвищує імідж підприємства;
- розширює мережу споживачів продукції та допомагає вийти на закордонні ринки;



Рис. 4. Міжнародні стандарти на основі НАССР

Джерело: розроблено автором на основі [8]



Рис. 5. Принципи НАССР

Джерело: систематизовано автором на основі [7; 8]

– підвищує відповідальність персоналу за випуск безпечної продукції та забезпечує розуміння всіма робітниками підприємства першочергової важливості аспектів безпеки продукції.

Звісно, що під час практичного розроблення та впровадження системи менеджменту якості на підприємствах, які виробляють продукцію дитячого харчування, повинна враховуватися специфіка виробництва, й увага повинна бути зосереджена на найпроблемніших місцях в управлінні якістю.

НАССР чітко визначає, що відповідальність за порушення законодавчих вимог щодо безпеки продуктів харчування в межах своєї діяльності несе виробник.

На вітчизняному ринку система працює ще не чітко, на відміну від Європейської практики застосування НАССР. В країнах ЄС, США, Австралії та інших оператору досить припущення про те, що реалізований, вироблений або перероблений ним товар є небезпечним, для відкриття продукту з ринку. При цьому стадія реалізації, на якій знаходиться зазначений товар, не має жодного впливу на процес відкриття.

Для розроблення та впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів необхідно реалізувати сім принципів НАССР, які являють собою узагальнене формулювання вимог (рис.5):

В Україні з 1 липня 2003 р. діє національний стандарт ДСТУ 4161-2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги» та з 1 серпня

2007 року набув чинності національний стандарт ДСТУ ISO 22000:2007 (ідентичний міжнародному стандарту ISO 22000:2005). У зв'язку з певними складнощами виконання українськими підприємствами вимог стандарту ДСТУ ISO 22000 (наприклад, орендовані, а не власні виробничі приміщення) деякий час ці два стандарти будуть діяти паралельно. Процес впровадження ДСТУ ISO 22000 для підприємств, на яких функціонує система управління безпечністю харчових продуктів відповідно до ДСТУ 4161-2003, буде легшим, ніж для підприємств, які розпочинають цю роботу з нуля, тому що обидва ці стандарти базуються на принципах НАССР і на засадах системного керування [7; 8].

Стандарт ДСТУ ISO 22000:2007 поєднує загально-визнані ключові елементи: інтерактивне інформування; системне керування; програми-передумови; принципи НАССР.

Вимоги стандарту можуть бути використані для створення системи управління безпечністю харчових продуктів всіма організаціями, які безпосередньо чи опосередковано приймають участь у харчовому ланцюзі, наприклад: виробниками кормів, фермерами, виробниками інгредієнтів, виробниками та постачальниками харчових продуктів, підприємствами роздрібною та гуртовою торгівлі, підприємствами громадського харчування, організаціями, які надають послуги із транспортування, зберігання та дистрибуції, послуги з миття та дезінфекції тощо; виробниками та постачальниками обладнання для харчової

промисловості, мийних та дезінфекційних засобів, добрив, пестицидів та ветеринарних препаратів, пакувальних та інших матеріалів, що контактують із харчовими продуктами, тощо. Слід зазначити, що стандарт ДСТУ ISO 22000 максимально узгоджений з ДСТУ ISO 9001 для уможливлення їх сумісного застосування [9].

**Висновки.** Таким чином, можна дійти висновків, що запровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на підприємстві – тривалий процес, який стосується всіх служб і всього персоналу. Він не обмежується лише розробленням документації та наведенням елементарного порядку на виробництві. Для запровадження дієвої системи управління безпечністю харчових продуктів необхідне насамперед навчання найвищого керівництва, групи НАССР, персоналу, що виконує роботи, які впливають на безпечність продуктів, та осіб, відповідальних за здійснення оперативного контролю. Може виникнути

потреба у змінненні технологічних процесів або методів пакування, перегляді вимог до постачальників сировини та матеріалів або навіть і в заміні виробничого устаткування чи переплануванні приміщень.

Але найважливішим, мабуть, є те, що в процесі запровадження системи змінюється психологія працівників усіх рівнів, приходить усвідомлення важливості питань, пов'язаних із безпечністю продукції, формується розуміння того, яким має бути сучасне управління організацією, щоб досягнути найбільшої результативності щодо забезпечення харчових продуктів.

Особливістю НАССР є здатність адаптуватися до національних ринкових систем тієї чи іншої країни, що сприяє її гармонійному та ефективному впровадженню. Державна політика в межах реалізації положень нового Закону має бути спрямована на адаптацію його вимог до особливостей діяльності підприємств на ринку дитячого харчування.

#### Список використаних джерел:

1. Скопенко Н.С. Сучасний стан і перспективи розвитку харчової промисловості України на основі формування інтегрованих структур / Н.С. Скопенко // Актуальні проблеми економіки. 2011. № 4(118). С. 103–110.
2. Управління якістю продукції та послуг / Білецький Е.В., Янушкевич Д.А., Шайхлісламов З.Р., Харків. торгов.-економ. інститут КНТЕУ. Х.: ХТЕІ, 2015. 222 с.
3. Про затвердження Вимог щодо розробки, впровадження та застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах Системи управління безпечністю харчових продуктів (НАССР) : Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 01.10.2012 р. № 590. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1704-12>.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів : Закон України від 22.07.2014 р. № 1602-18. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1602-18>.
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Про внесення змін до Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» : Закон України від 06.09.2005 р. № 2809-15. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2809-15/page>.
7. Про удосконалення державного санітарно-епідеміологічного нагляду за впровадженням системи НАССР : Постанова Міністерства охорони здоров'я України від 30.06.2010 р. № 20. URL: <http://document.ua/pro-udoskonalennja-derzhavnogo-sanitarno-epidemiologichnogo--doc26520.html>.
8. Система НАССР. Довідник / Львів: НТЦ «Леонорм-Стандарт», 2003. 218 с. (Серія «Нормативна база підприємства»).
9. Реалізація вимог щодо технічного регулювання в Україні (аграрний сектор, харчова промисловість, туризм) / Т. Васильківська, Ю. Кабаков, М. Козловська, О. Остапенко, О. Правдива, М. Селінний, Т. Тимошенко, Л. Чабак / Сіверський інститут регіональних досліджень. Чернігів: Сіверський центр післядипломної освіти, 2017. 138 с.

### ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ЗА БЕЗОПАСНОСТЬЮ И КАЧЕСТВОМ ДЕТСКОГО ПИТАНИЯ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ

**Аннотация.** В статье рассмотрены пути повышения конкурентоспособности предприятий рынка детского питания из-за введения системы анализа рисков и критических контрольных точек (НАССР). Определены характерные особенности национальной и зарубежной систем качества производства детского питания. Проведен мониторинг имеющихся законодательных актов, которые содержат ссылки на необходимость внедрения систем контроля качества и развития рынка детского питания. Обоснована необходимость использования системы контроля за безопасностью и качеством детского питания для совершенствования управления качеством и конкурентоспособностью продукции детского питания. Определены перспективы ее внедрения.

**Ключевые слова:** стандартизація, система качества, менеджмент качества, детское питание, государственное регулирование.

### IMPLEMENTATION OF THE CONTROL SYSTEM FOR THE SAFETY AND QUALITY OF CHILD NUTRITION: EXPERIENCE AND PERSPECTIVES

**Summary.** The paper considers ways of increasing the competitiveness of the children's food market by introducing a system of risk analysis and critical control points (НАССР). The characteristic features of national and foreign systems of quality of production of baby food are determined. The monitoring of existing legislative acts, which contains a reference to the necessity of introduction of quality control systems and development of the market for baby food, was monitored. The necessity of using the system of control over safety and quality of baby food for the improvement of quality management and competitiveness of children's food products is substantiated. The prospects of its implementation are determined.

**Key words:** standardization, quality system, quality management, baby food, state regulation.



**Чуніхіна Т. С.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та оподаткування  
Державного університету інфраструктури та технологій*

**Проценко Л. А.**

*магістр  
Державного університету інфраструктури та технологій*

**Chunihina T. S.**

*Ph.D, associate professor of the department "Accounting and Taxation"  
The State University of Infrastructure and Technology*

**Protsenko L. A.**

*master of the department "Accounting and Taxation"  
The State University of Infrastructure and Technology*

## РОЗКРИТТЯ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ У ФОРМАТІ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТИВ

**Анотація.** У статті розглянуто сучасну практику складання та подання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) відповідно до міжнародних та національних стандартів. Обґрунтовано необхідність для підприємств України застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. Проведено порівняльний аналіз розкриття інформації про фінансові результати за міжнародними та національними стандартами. Розглянуто підходи і формати складання та подання Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупні доходи), які використовують в облікових системах країн Європейського Союзу.

**Ключові слова:** фінансові результати, фінансова звітність, звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

**Постановка проблеми.** Сучасні тенденції політики країни у векторі економіки спрямовані на пошук шляхів забезпечення реалізації процесів сталого розвитку та інтеграції країни до Європейського Союзу та до світового економічного простору. В Україні, як і в будь-якій іншій країні, діяльність підприємств пов'язана з одержанням фінансових результатів. Сьогодні збільшується кількість українських підприємств які при залученні іноземних інвестицій натрапляють на необхідність представити фінансові результати діяльності за міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ).

Сьогодні питання переходу українських підприємств на МСФЗ набуло актуальності. На сучасному етапі Міністерство фінансів України постійно вносить зміни та доповнення до національних стандартів обліку, наближаючи їх до міжнародних. Використання МСФЗ при виході на міжнародні ринки значно розширює коло потенційних інвесторів. Звіт про фінансові результати є складовою фінансової звітності та головним джерелом інформації про господарсько-фінансові результати діяльності підприємства. Ця форма звітності допомагає оцінити успішність діяльності суб'єкта господарювання та визначити за рахунком яких саме (власних чи позикових) джерел здійснюється фінансування підприємства.

Проте не зважаючи на те, що МСФЗ служили основою при створенні Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі – НП(С)БО), все ж таки існують розбіжності між НП(С)БО та МСФЗ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі розкриття теоретичних та практичних аспектів формування фінансових результатів та складання фінансової звітності у різних країнах присвячено багато праць вітчизняних науковців. Це питання досліджували О.М. Брадул С.Ф. Голов, Л.В. Гуцаленко, Я.В. Лебедзевич, Н.М. Малога, В.М. Пархоменко, М.В. Патарідзе-Вишинська, Р.В. Скалюк С.Б. Шипіна та багато інших.

Але, незважаючи на підвищену увагу з боку науковців, деякі аспекти зарубіжного досвіду формування фінансової звітності є недостатньо розкритими у вітчизняній літературі, а тому потребують подальшого вивчення та узагальнення.

**Мета статті** полягає у визначенні особливостей складання та подання Звіту про фінансові результати підприємства відповідно до МСФЗ та НП(С)БО.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Наполегливе прагнення України до забезпечення сталого розвитку, інтеграція країни до Європейського Союзу зумовлює необхідність впровадження сучасної практики взаємозв'язків у трикунику "держава – бізнес – суспільство". Сьогодні фінансова звітність і є однією з ланок зв'язку, адже вона є основним джерелом інформації для стейкхолдерів.

Що зумовлює необхідність ретельного дослідження вітчизняними науковцями зарубіжних практик розкриття інформації про фінансові результати у Звіті про прибутки та збитки, як однієї зі складових фінансової звітності суб'єктів господарювання для подальшої стандартизації бухгалтерського обліку та фінансової звітності, її інтеграції із зарубіжними системами.

Зазвичай науковці звітність розглядають як один з елементів методу бухгалтерського обліку поряд із документацією, інвентаризацією, оцінкою, калькуляцією, рахунками, подвійним записом і балансом.

Також багато науковців під час визначення тлумачення "фінансова звітність" дотримуються формального підходу, закріпленого Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" і Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 (далі – НП(С)БО 1), згідно з яким фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [1].

У підходах до змісту фінансових звітів підприємств різних країн існують певні відмінності, спричинені со-

ціальними, економічними та політичними чинниками. Ці відмінності значно ускладнювали аналіз інформації та прийняття рішень під час розвитку міжнародної торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків.

Тому щоб забезпечити гармонізацію фінансової звітності 29 червня 1973 р. на основі угоди професійних організацій бухгалтерів Австралії, Великобританії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, США, Франції та Японії було створено Комітет із Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Комітет за роки свого існування видав багато МСФЗ.

З одного боку, МСФЗ – це набір документів, що регламентують правила складання фінансової звітності, необхідної зовнішнім користувачам для прийняття ними економічних рішень відносно підприємства. З іншого, МСФЗ – це стандарти та тлумачення, видані Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Вони охоплюють: Міжнародні стандарти фінансової звітності; Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку; Тлумачення, підготовлені Комітетом з тлумачень міжнародної фінансової звітності Тлумачення, підготовлені раніше діючим Постійним комітетом з тлумачень [2].

Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 1 "Подання фінансової звітності" (далі – МСБО 1) передбачений повний комплект фінансової звітності. До цього переліку входить Звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід за період в якому і подається інформація про результати діяльності суб'єкта господарювання. Також в МСБО 1 зазначено, що суб'єкт господарювання може використовувати інші назви для звітів. Наприклад, можна використовувати назву "Звіт про сукупний дохід"

замість назви "Звіт про прибутки та збитки та інші сукупні доходи". Також суб'єкт господарювання може подавати єдиний звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід, у якому прибутки або збитки та інший сукупний дохід подаються у двох розділах. Або можна подавати розділ прибутків та збитків в окремому звіті про прибутки та збитки [2].

Попри те, що національні стандарти ґрунтуються на МСФЗ, вони мають деякі відмінності. У таблиці 1 наведено порівняння положень НП(С)БО та МСБО стосовно формування Звіту про фінансові результати. Відповідно до вимог чинного законодавства в Україні є регламентована форма Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), тоді як облікова практика зарубіжних країн свідчить, що у більшості із них немає стандартної форми Звіту про прибутки та збитки та інший сукупний дохід за період. На практиці ці розбіжності приводять до неможливості порівняння звітності, що складається відповідно до вимог різних нормативних документів.

Порівнюючи вимоги МСБО 1 та НП(С)БО 1 до формування Звіту про фінансові результати, можна сказати, що вимоги до складання Звіту про фінансові результати відповідно до НП(С)БО 1 забезпечили наближення цього звіту до складу Звіту про прибуток чи збиток та інший сукупний дохід. Зокрема, наведення інформації про інший сукупний дохід. Якщо МСБО 1 допускає альтернативи в поданні інформації про інший сукупний дохід, то у вітчизняній звітності запропоновано безальтернативний гібрид подання фінансових результатів – єдиний звіт із двох окремих розділів (один призначений для відображення фінансових результатів, інший – для формування іншого сукупного доходу) [3].

Таблиця 1

Порівняння положень НП(С)БО та МСБО стосовно формування Звіту про фінансові результати

Положення	НП(С)БО	МСФЗ
1	2	3
Формат	Форма регламентована. Визначає єдину форму та порядок заповнення статей Звіту про фінансові результати. Операційні витрати подаються за функціями у розділі I та за елементами у розділі III	Форма не регламентована. Визначено, що Звіт про прибутки та збитки має містити певні рядки. Чіткі вказівки щодо заповнення Звіту відсутні. Можливий вибір класифікації операційних витрат: за функціями або за характером (елементами)
Деталізація інформації	Наведення додаткових рядків, заголовків або підсумків не передбачено (крім інших податків з обороту та частки меншості у консолідованому звіті)	Додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки слід подавати у звіті, якщо цього вимагають інші стандарти або якщо це необхідно для правдивого відображення фінансових результатів діяльності підприємства
Розкриття інформації про види діяльності	Операційна, фінансова, інвестиційна	Звичайна (основна, операційна, фінансова, інша), надзвичайна
Подання доходів і витрат	Доходи та витрати звичайної діяльності поділено на: операційні; фінансові; інші	У додатку до МСБО 1 наведено приклади звітів про фінансові результати, де доходи і витрати звичайної діяльності подано у такому розрізі: пов'язані з операціями; пов'язані з фінансовими інвестиціями та залученням фінансування
Подання діяльності, що припинена	Відображається у статті «Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування»; відображаються прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації	Згідно з МСФЗ 5, прибуток (збиток) до оподаткування від припиненої діяльності слід наводити безпосередньо у звіті

Джерело: розроблено на основі [4, с. 183; 5]

Оскільки міжнародними стандартами не передбачено регламентованих вимог до форми звіту про фінансові результати, назв його статей та їх розташування, то жорстка регламентація звіту про фінансові результати за національними стандартами та великий ступінь деталізації його статей не суперечать міжнародним стандартам.

Проте є і невідповідності, наприклад, підхід до подання іншого сукупного доходу відповідно до НП(С)БО 1 не дає змоги виконати вимогу МСБО 1 щодо окремого подання статей іншого сукупного доходу, які в подальшому будуть рекласифіковані в прибуток або збиток за умови виконання певних умов, та статей, які не підлягатимуть пере класифікації. Така сама невідповідність стосується й відображення податку на прибуток з іншого сукупного доходу, який також підлягає окремому наведенню за тією самою ознакою [6].

Згідно з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку передбачено два способи подання інформації про витрати залежно від потреб аналізу витрат із застосуванням двох альтернативних класифікацій – метод характеру витрат та метод функцій витрат. Порівняння методів наведено у таблиці 2. Тобто підприємства мають право самостійно обирати один з двох методів класифікації. Вибір методу залежить від традицій, галузевих чинників та характеру підприємства.

Натомість національні стандарти передбачають відображення витрат за двома способами. У розділі I форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» доходи та витрати наводяться за їх функціями. Відображення витрат за їх характером так само є обов'язковим згідно з НП(С)БО 1 у розділі III цієї форми, однак перелік економічних елементів є жорстко регламентованим і не дає можливості висвітлити галузеві особливості підприємства [6].

Значна кількість вітчизняних підприємств уже складають звітність відповідно до вимог МСФЗ. Поштовхом до впровадження МСФЗ в Україні стало прийняття Кабінетом Міністрів України «Програми реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів» [9].

Також сьогодні на законодавчому рівні визначено перелік суб'єктів господарювання, які зобов'язані складати звітність за міжнародними стандартами. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено, що підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, підприєм-

ства, які здійснюють діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами [1]. Прозорість і відкритість фінансової звітності за МСФЗ показує реальний стан справ у компанії, її інвестиційну привабливість. Такі зміни позитивно впливають на інвестиційну привабливість вітчизняних підприємств, але негативно позначаються на нормативному забезпеченні українського законодавства.

За сьогоdnішніх умов питання про переведення фінансової звітності на міжнародні стандарти можливо вирішити двома методами: трансформувати бухгалтерську звітність, складену відповідно до П(С)БО, на звітність, яка відповідає МСФЗ. Тобто на основі даних звітності за П(С)БО формуються дані, скориговані на величину відмінностей в обліку і звітності відповідно до МСФЗ. До переваг трансформації звітності можна віднести невисокі фінансові та тимчасові витрати, а до недоліків – те, що звітність, одержана в результаті трансформації, має високий інформаційний ризик, оскільки під час її здійснення неминучі суб'єктивні оцінки. Однак ступінь цього ризику безпосередньо залежить від кваліфікації виконавців. Інший метод полягає у веденні обліку паралельно з національними стандартами обліку відповідно до МСФЗ. Паралельний облік має високий рівень надійності інформації, але вимагає від компанії суттєвих витрат (навчання персоналу, витрати на програмне забезпечення тощо) і є тривалим, оскільки має на увазі «відладження» системи паралельного обліку (складання паралельного плану рахунків у форматі, відповідному МСФЗ, перенесення залишків з українського Плану рахунків на рахунки нового плану з одночасними коригуваннями та подальшим щоденним паралельним веденням обліку). Звичайно ж, кожне підприємство самостійно обирає найоптимальніший спосіб з урахуванням специфіки діяльності, обсягу операцій та потреб користувачів звітності. [10]. Таким чином, чим подібніші правила обліку і звітності відповідно до П(С)БО до обліку за МСФЗ, тим менше коригувань потрібно буде здійснити під час трансформації звітності.

Перед переведенням фінансової звітності на міжнародні стандарти необхідно вивчення зарубіжної практики складання фінансової звітності (таблиця 3).

Таблиця 2

## Порівняння методів подання інформації про витрати залежно від потреб аналізу витрат

	Метод характеру витрат	Метод функцій витрат
1	2	3
Характеристика методу	Витрати об'єднують у звіті про прибутки та збитки згідно з їхнім характером або елементами та не перерозподіляють згідно з їх різноманітними функціями на підприємстві	Витрати класифікують відповідно до їх функцій як частину собівартості реалізації, збуту або адміністративної діяльності
Приклад	Амортизація, матеріали, транспортні витрати, заробітна плата, витрати на рекламу тощо	Витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати
Особливість	Метод простий у застосуванні і використовується невеликими підприємствами, оскільки немає потреби розподіляти операційні витрати відповідно до класифікації функцій	Подання часто дає детальнішу інформацію користувачам, ніж класифікація витрат відповідно до їх характеру, але розподіл витрат за функціями може бути довільним і вимагати виваженого судження
Країни, в яких використовується	Франція (горизонтальний і вертикальний), Німеччина (вертикальний), Бельгія (горизонтальний і вертикальний), Іспанія (горизонтальний), Португалія (горизонтальний)	США, Канада, Великобританія, Франція, Німеччина, Греція, Бельгія, Японія, які використовують вертикальний формат

Джерело: розроблено на основі [7 та 8, с. 478]

Підходи до складання звіту про прибутки та збитки в країнах ЄС

Країна	Звіт про прибутки та збитки
1	2
Італія	Будується за вертикальною формою. В основу класифікації статей покладено принцип економічного змісту, а не напряму витрачання коштів
Молдова	Звіт складається за вертикальною формою та передбачає групування доходів та витрат від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також з виділенням надзвичайного результату. Принципи побудови та подання звіту аналогічні українським вимогам
Німеччина	Надається у вертикальній формі, в одному з двох форматів – витратному чи функціональному. Традиційним для Німеччини є витратний формат, орієнтований на характеристику виробництва
Португалія	Форма звіту про прибутки та збитки – горизонтальна. Він надається у вигляді двох колонок: витрати та збитки – зліва, виручка та доходи – справа. Також, як і баланс, звіт про прибутки та збитки надається з детальною розбивкою статей, однак розбіжності в формах для великих та малих підприємств не такі значні, як у разі з балансом
Швейцарія	Конкретна форма подання інформації не обумовлена. Звіт може бути поданий вертикально або горизонтально, доходи і витрати можуть класифікуватися за характером або за функціональною ознакою, але обов'язково повинні бути наведені дані за попередній період. Основою складання звіту про прибутки та збитки в кожній країні є такі елементи фінансової звітності, як доходи та витрати

Джерело: розроблено на основі [8, с. 475]

Більшість країн світу для Звіту про фінансові результати застосовують назву «Звіт про прибутки та збитки». Значною відмінністю є те, що відсутня типова форма Звіту, встановлюється лише перелік статей, які обов'язково повинні бути відображені. Також цей звіт може мати різні формати: горизонтальний (доходи і витрати групуються окремо) та вертикальний (доходи і витрати представляються послідовно). Вертикальний формат дає змогу під час визначення чистого фінансового результату визначати проміжні показники (валовий прибуток, результат до оподаткування), що є корисними для аналізу, тому найчастіше використовують саме цей формат.

У Німеччині, наприклад, встановлено два типи форматів Звіту, які дозволені німецьким законодавством. Традиційним для цієї країни є формат за типом витрат, який і використовується частіше. Особливістю німецької практики є те, що після вибору компанією методу оцінки матеріально-товарних запасів по методу прямих витрат вона може це здійснити тільки використовуючи функціональний формат; різниці результатів між методами прямих витрат і повного поглинання витрат для матеріально-товарних запасів може бути відбита в експлуатаційних витратах. Під час застосування двох форматів з'являються дещо інші відмінності між розподілом загальної собівартості, тому німецькі звіти про доходи важко порівнювати один з одним, за винятком тих, в основі яких лежить єдиний міжнародний підхід [11].

«Звіт про прибутки та збитки» у Швеції також має певні особливості. На думку Професійного бухгалтерського співтовариства Швеції, шведська податкова система залізною хваткою, як ніде більше у світі, тримає за горло фінансові звітні документи. З іншого боку, ринок довгострокового позикового капіталу вимагає економічно обґрунтованих бухгалтерських звітів, що спираються на кращі зразки світової практики [11].

За системи бухгалтерії, яка ґрунтується на податкових законах, прибуток до сплати податку не досягає і 20%, який отримують компанії, що застосовують міжнародну прийнятну систему обліку. З іншого боку, підготовка бухгалтерських звітних документів на основі міжнародної прийнятої системи обліку приводить до підвищення вимог зобов'язань за сплатою податку у відповідній пропорції. Шведські бухгалтери для вирішення цього протиріччя розробили особливу форму, яка дає змогу ефективно розділити звіт про надходження на дві частини. По-перше,

до рядка «Прибуток до розподілу» звіт про надходження відповідає міжнародній системі обліку. По-друге, у розділі «Розподіл» звіту про надходження показуються відмінності між прибутком, обчисленим за міжнародно прийнятою системою обліку, і тим, який виходить у результаті застосування податкового підходу. Подвійне внесення даних закінчується відповідним коригуванням неоподатковуваних податком резервів, показаним у балансовому звіті між активами і пасивами [11].

Тобто необхідність показувати прибуток відповідно до міжнародно прийнятої системи обліку забезпечується введенням показника «Прибуток до сплати податку». А вже після «Розподілу» остаточний показник «Прибуток до сплати податку» подається на основі податкових вимог. Ця форма подання бухгалтерських звітних документів, розроблена ще в 60-ті роки минулого сторіччя й узаконена потім у Законі «Про бухгалтерську справу» 1975 р., стала прикладом, якому потім послідували інші скандинавські країни. Вона дає змогу шведським компаніям, з одного боку, забезпечувати високий рівень подання інформації, а з іншого – відповідати податковим законам [11].

Також слід зазначити, що в різних країнах світу порядок побудови зазначеного звіту має певні об'єктивні відмінності, зумовлені особливостями в економічному, соціальному та політичному устроях, не є винятком і пострадянські держави. Все це ускладнює управління суб'єктами господарювання в умовах розвитку їхньої зовнішньоекономічної діяльності. Окрім фінансової звітності, компанії також можуть надавати фінансові огляди, які містять характеристику фінансових результатів діяльності, фінансового стану, а також факторів невизначеності, які необхідно враховувати під час формування фінансової звітності (зміни умов господарювання та їх наслідки, джерела фінансування, розкриття інформації про інші ресурси компанії) [11].

**Висновки.** Гармонізація фінансової звітності відповідно до вимог ЄС сьогодні є досить актуальною і набирає обертів, адже Україна націлена найближчим часом стати членом ЄС. Звітність, яка відповідає принципам МСФЗ, забезпечує повноту і достовірність інформації щодо діяльності підприємства. Тобто дає змогу оцінити та проаналізувати привабливість суб'єкта господарювання з погляду інвесторів і кредиторів.

На сьогоднішньому етапі впровадження міжнародних стандартів країна вже заклала фундамент і постійно

працює над побудовою якісної системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності. Підприємства, які постійно переходять на міжнародні стандарти не тільки в підготовці звітності, а й у веденні бухгалтерського обліку, що мінімізує трудові витрати на ведення паралельного обліку або трансформації звітності.

Після аналізу змісту НП(С)БО можна стверджувати про подібність його положень з положеннями міжнародних стандартів, однак все ще є розбіжності. Зокрема,

у таких питаннях, як відображення інших операційних та інших доходів і витрат, класифікації видів діяльності, наведення компонентів іншого сукупного доходу, форматів представлення елементів операційних витрат. Таким чином, розробникам національних стандартів тепер необхідно розробити максимально наближений до МСФЗ формат «Звіту про фінансові результати», що дало би змогу закордонними користувачами фінансової звітності покращити аналіз інформації та посприяти би прийняттю конструктивних рішень щодо можливого інвестування.

#### Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. №996-XIV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Подання фінансової звітності: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1. URL [http://vobu.ua/ukr/documents/item/mizhnarodnij-standart-bukhgalterskogo-obliku-1-podannya-finansovoji-zvintnosti?app\\_id=23](http://vobu.ua/ukr/documents/item/mizhnarodnij-standart-bukhgalterskogo-obliku-1-podannya-finansovoji-zvintnosti?app_id=23).
3. Харламова О.В. МСФЗ-звітність: новації в розкритті інформації / О.В. Харламова // Все про бухгалтерський облік. 2013. № 33 (2013). С. 42–47.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспектив розвитку: монографія / С.Ф. Голов. К.: Центр учбової літератури, 2007. 522 с.
5. Горошко В.Г. Звіт про фінансові результати: особливості складання за міжнародними та національними стандартами в Україні / В.Г. Горошко, А.В. Бурковська // Агросвіт. 2014. № 1. С. 34–38.
6. Озеран А.В. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід): питання формування та співвідношення з МСФЗ / А.В. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. 2013. № 6. С. 25–34.
7. Кучеркова С.О. Трансформація звітності щодо обліку фінансових результатів за МСФЗ / С.О. Кучеркова // Облік і фінанси АПК. 2011. № 4. С. 19–21.
8. Бутинець Ф.Ф., Горещька Л.Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». Житомир: ПП «Рута», 2002. 544 с.
9. Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів: Постанова КМУ від 28 жовтня 1998 р. № 1706. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1706-98-%D0%BF>.
10. Загальні принципи трансформації фінансової звітності до формату МСФЗ [Електронний ресурс]: сайт ПАРУС Інтернет-Консультант. URL: [http://cons.parus.ua/\\_d.asp?r=08TFU9d6a7a3f3887643dee446164d9700ecd](http://cons.parus.ua/_d.asp?r=08TFU9d6a7a3f3887643dee446164d9700ecd).
11. Шипіна С.Б. Зарубіжний досвід розкриття інформації про фінансові результати у фінансовій звітності за МСФЗ / С.Б. Шипіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. № 17.

#### РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ В ФОРМАТЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

**Аннотация.** В статье рассмотрена современная практика составления и представления Отчета о финансовых результатах (Отчета о совокупном доходе) в соответствии с международными и национальными стандартами. Обоснована необходимость для предприятий Украины применения международных стандартов финансовой отчетности. Проведен сравнительный анализ раскрытия информации о финансовых результатах по международным и национальным стандартам. Рассмотрены подходы и форматы составления и представления Отчета о финансовых результатах (Отчета о совокупных доходах), которые используют в учетных системах стран Европейского Союза.

**Ключевые слова:** финансовые результаты, финансовая отчетность, отчет о финансовых результатах (отчет о совокупном доходе), отчет о прибылях и убытках и другие совокупные доходы, положение (стандарт) бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

#### INFORMATION DISCLOSURE ABOUT FINANCIAL RESULTS IN THE FORMAT OF INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS

**Summary.** The article describes the current practice of preparation and submission the Statement of financial results (Statement of comprehensive income) in accordance with international and national standards. The substantiated need for Ukrainian enterprises to apply international financial reporting standards. The made comparative analysis of the disclosure of financial results by international and national standards. The considered approaches and formats for preparation and submission the Statement of financial results (Statement of comprehensive income), which are used in the accounting systems of the countries of the European Union.

**Key words:** financial results, financial reporting, statement of financial results (statement of comprehensive income), statement of profit or loss and other comprehensive income, provision (standard) of accounting, international financial reporting standards (IFRS).

**Прядко І. В.**

*старший викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки*

*Чорноморського національного університету імені Петра Могили*

**Priadko I. V.**

*Senior Lecturer in the Department of Economic Theory and International Economics, Petro Mohyla Black Sea National University*

## ІННОВАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Анотація.** У статті на прикладі Миколаївської області розглянуто такий складник організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності, як інноваційне забезпечення регіону. Досліджено основні компоненти інноваційного забезпечення. Проаналізовано стан інноваційної інфраструктури Миколаївської області. Доведено низьку якість інституційного середовища. Проаналізовано стан фінансового забезпечення інноваційної діяльності та сформульовано висновок щодо інноваційного забезпечення Миколаївської області.

**Ключові слова:** інноваційне забезпечення, Миколаївський регіон, інфраструктура, інституційне середовище, фінансове забезпечення інноваційної діяльності.

**Вступ та постановка проблеми.** Розвиток регіональних інновацій зумовлює економічне піднесення регіону і держави. Кожна окрема територія має власну специфіку, яка проявляється в наявності ресурсів, кадрів, сприятливого інституційного середовища, розвиненості інноваційної інфраструктури та особливостях умов розвитку регіону. Наявність таких специфічних ознак зумовлює структуру організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності, а їх стан дає змогу надати оцінку ефективності реалізації інноваційної регіональної політики та функціонування організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності регіону.

Структуру механізму регулювання інноваційної діяльності можна подати у вигляді сукупності факторів, які сприяють розвитку інновацій у регіоні (див. рис. 1).

Направляючі фактори задають вектор, за яким відбувається реалізація інноваційної політики в регіоні. До таких факторів належить насамперед наявність стратегії інноваційного розвитку регіону, а також регіональні програми розвитку інновацій в регіоні.

До другої групи факторів належать складники, які дають змогу забезпечити реалізацію інноваційної політики в регіоні. Сюди належать: наявність ресурсів для ведення інноваційної діяльності та її фінансового забезпечення, розвиненість інституційного середовища в регіоні. Якщо без факторів першої групи функціонування механізму інноваційного розвитку є ймовірним, але малоефективним,

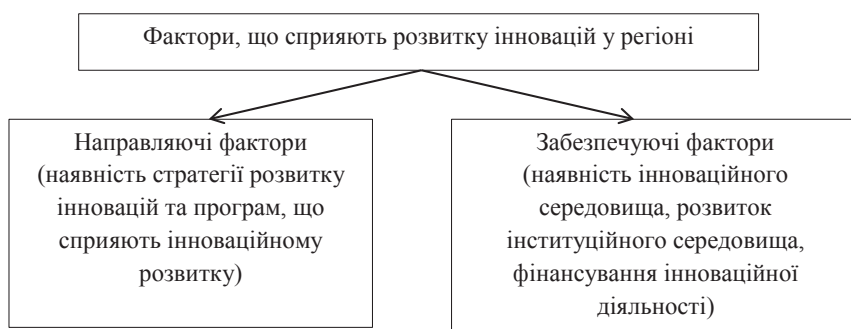
то відсутність або низька якість факторів другої групи унеможливує реалізацію політики розвитку інновацій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями визначення сутності, структури та ефективності функціонування механізмів інноваційного розвитку займається доволі багато вітчизняних та закордонних учених: О.В. Берданова [1], Л.І. Федулова [2], Р.А. Фатхутдинов [3], І.І. Глущенко [4], Ю.А. Корчагін [5], А.Є. Никифоров [6], І.О. Іртищева [7]. Однак через багатогранність досліджуваного поняття та специфіку задіяних територій наповненість такого механізму регулювання інноваційної діяльності може змінюватися, що значно ускладнює можливість оцінити ефективність його функціонування.

**Метою** статті є дослідження стану інноваційного забезпечення Миколаївської області Причорноморського регіону України як важливого складника організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності цього регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливе значення у процесі розвитку інновацій має інноваційна інфраструктура регіону, яка забезпечує створення загальних умов для ефективного управління інноваційним розвитком у регіоні. Протягом 2009–2013 років в Україні реалізовувалася державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» [8]. Згідно з цією програмою в Миколаївській області було розроблено систему заходів, які включали такі напрями діяльності:

- 1) розвиток інноваційної інфраструктури для підтримки малого інноваційного бізнесу;
- 2) створення на основі наявної системи науково-технічної та економічної інформації державної системи інформаційно-консультаційної підтримки інноваційної діяльності;
- 3) створення у вищих навчальних закладах цілісної системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності;
- 4) створення розгалуженої інноваційної інфраструктури за участю наукових установ;



**Рис. 1.** Факторна структура організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні

5) створення системи забезпечення інноваційної діяльності у регіонах;

6) забезпечення системного навчання і підвищення кваліфікації працівників сфери інтелектуальної власності, трансферу технологій та інноваційної діяльності [8].

Слід зазначити, що виконання державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» не було задовільним, що пояснюється відсутністю фінансування з боку державного бюджету протягом усього періоду реалізації програми та недостатньою участю місцевих органів влади в фінансовому забезпеченні цієї програми. Станом на сьогодні схвалено Концепцію Державної цільової економічної програми розвитку інноваційної інфраструктури на 2017–2021 роки.

Результатом реалізації зазначеної вище програми, «Програми соціально-економічного розвитку Миколаївської області на 2017–2018 роки» та «Програми розвитку малого і середнього підприємництва у Миколаївській області на 2017–2018 роки», які певним чином дублюються в питанні створення інноваційної інфраструктури регіону, є наявність наступної інфраструктури підтримки розвитку інноваційної діяльності (див. табл. 1).

Аналіз таблиці 1 показує, що в інфраструктурі Миколаївського регіону переважають за чисельністю небанківські фінансово-кредитні установи та інформаційно-консультативні установи. Кількість інноваційних фондів далеко відстає від середнього рівня по Україні. Причому «Державна бюджетна установа «Миколаївський регіональний центр з інвестицій та розвитку» – єдина установа, діяльність якої мала регулюючий характер у галузі розвитку інновацій, – припинила свою діяльність. Діяльність інших установ (наприклад таких, як ТОВ «Миколаївський центр інновацій та інвестицій», Миколаївська обласна громадська організація «Центр інноваційного розвитку регіону», інноваційний концерн Чорноморського регіону «ТРАНСФЕРТ ЮНІОН», Миколаївській обласний благодійний інноваційний фонд підтримки науково-технічних досліджень та гуманітарних програм «ПЕРСПЕКТИВА») має стимулюючий характер.

Крім наведених у табл. 1 елементів інфраструктури, в інноваційну інфраструктуру Миколаївського регіону доцільно включити відділи, які працюють при вищих навчальних закладах міста Миколаєва: дорадчу службу та Науковий інститут інноваційних технологій і змісту аграрної освіти, корпорацію «Науковий парк «Агрсперспектива» при Миколаївському національному аграрному університеті, які надають консультації та займаються створенням інновацій в аграрному секторі; демонстраційний центр із пріоритетів науково-технічної та інноваційної діяльності при Чорноморському національному університеті імені Петра Могили; науково-навчальний центр проблем екології та енергозбереження, науково-до-

слідний центр кораблебудування та 9 науково-дослідних інститутів при Національному університеті кораблебудування ім. адмірала Макарова.

Суттєвим моментом підтримки розвитку інноваційної діяльності є наявність в інфраструктурі регіону венчурних компаній, які в економічно розвинених країнах світу виступають потужними інвесторами інноваційної діяльності фірм.

Миколаївський регіон характеризується дуже низьким рівнем розвитку венчурного бізнесу. Це підтверджується наявністю єдиної компанії з управління активами в цьому регіоні (ТОВ «КУА «Омега Стимул»). Для порівняння: в Харківському регіоні таким компаній 19 одиниць, в Херсонському – 2, в Одеському регіоні – 7 [10].

Таким чином, інноваційна інфраструктура Миколаївського регіону знаходиться на етапі свого зародження. Завдяки програмам, які реалізовувалися в цьому регіоні, було розпочато будівництво центрів наукового забезпечення інноваційної діяльності, які діють при вищих навчальних закладах міста. Функціонують інноваційні фонди, які більше стимулюють інноваційну діяльність, ніж регулюють її. Є висока пропозиція кредитних ресурсів з боку небанківських фінансово-кредитних установ. Але зазначених елементів недостатньо для повноцінного функціонування інноваційної інфраструктури регіону: незначна кількість інноваційних фондів та компаній порівняно з іншими регіонами України, нерозвиненість венчурного ринку та відірваність бізнесу та науки є запорокою низького рівня розвитку інновацій в Миколаївському регіоні.

Наступним фактором, який істотно впливає на розвиток підприємницької і, відповідно, інноваційної діяльності, є якість інституційного середовища. Інституційне середовище – це основні політичні, соціальні і правові норми, які є базою для виробництва, розподілу, обміну та споживання [11]. Отже, інституційне середовище включає в себе фактори, які сприяють ефективному функціонуванню організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності: програми соціально-економічного розвитку регіону, інфраструктуру та фінансове забезпечення діяльності підприємств регіону.

Визначення якості інституційного середовища є доволі дискусійним питанням, яке досліджується багатьма науковцями, але і досі залишається не вирішеним остаточно.

Одним із показників якості інституційного середовища є кількість малих підприємств, оскільки малі підприємства є доволі чутливими до перешкод ведення бізнесу, котрих є доволі багато в нерозвиненому інституційному середовищі: недосконалість адміністративної системи, політики регіонів щодо розвитку приватного бізнесу та податкового навантаження [11].

Наступним показником, який дає можливість оцінити стан інституційного середовища, є кількість промислових підприємств, що освоювали інновації, які є новими для ринку. Обрання зазначеного коефіцієнта має своє обґрунтування.

Таблиця 1

**Інфраструктура підтримки розвитку інноваційної діяльності станом на початок 2017 року в Миколаївській області**

Установа	Кількість, одиниць	Установа	Кількість, одиниць
Бізнес-центри	13	Фонди підтримки підприємництва	2
Бізнес-інкубатори	2	Інвестиційні, інноваційні фонди та компанії	43
Технопарки	0	Асоціації	35
Лізингові центри	74	Інформаційно-консультативні установи	277
Небанківські фінансово-кредитні установи	173	Кількість громадських об'єднань суб'єктів підприємництва	15

Джерело: [9]

Таблиця 2

**Класифікація трансакційних витрат та їх зміст у контексті інноваційної діяльності**

Витрати	Зміст витрат	Зміст витрат під час здійснення інноваційної діяльності з освоєння продукції, що є новою для ринку
Витрати пошуку інформації	Пошук інформації про потенційного партнера та стан ринку	Пошук інформації на питання «Чи є аналог розробки на ринку», «Чи буде користуватися попитом майбутня розробка» та пошук виконавця запланованого проекту
Витрати на ведення переговорів	Витрати на ведення переговорів щодо умов обміну та вибір форми угоди	Витрати на переговори з науковим центром з приводу майбутньої розробки
Витрати виміру	Витрати на вимір якості товару або послуги, з приводу яких укладається угода	Витрати на подолання асиметричності інформації з приводу розробки між розробником та замовником
Витрати укладання контракту	Витрати на юридичне та позачинне оформлення угоди	Витрати на юристів під час складання контракту щодо розробки, подолання бюрократичних перепон під час оформлення угоди.
Витрати моніторингу та попередження опортунізму	Витрати на контроль за дотриманням умов угоди	Витрати на контроль за виконанням розробки
Витрати специфікації та захисту прав власності	Витрати від недосконалої специфікації прав власності	Витрати на уникнення витоку інформації щодо розробки. Витрати на доведення прав власності у разі витоку інформації. Збитки, пов'язані з порушенням специфікації прав власності
Витрати захисту від третіх осіб	Витрати від претензій третіх осіб на частину ефекту, що отриманий у результаті угоди	Витрати на захист прав власності під час копіювання іншими фірмами інноваційної продукції

Джерело: складено на основі [12]

Головним індикатором розвинутого інституційного середовища є спрямування до мінімуму витрат, пов'язаних з обміном та захистом правомочності (трансакційних витрат) у ньому [12]. Однією з класифікацій трансакційних витрат інституційного середовища є класифікація О. Уільямсона (див. табл. 2). Природно, що трансакційні витрати виникають під час реалізації будь-якої підприємницької діяльності. Але наведені трансакційні витрати суттєво збільшуються в процесі інноваційної діяльності через її специфіку. Інноваційна діяльність включає в себе створення нової продукції або використання вже створених інновацій у процесі діяльності фірми, причому генератором розвитку інноваційної сфери в регіонах України поки що є промисловість. Тому кількість промислових підприємств, що освоювали інноваційну продукцію, що є новою для ринку, обрана як показник, де трансакційні витрати досягають свого максимального значення. Таким чином, збільшення кількості таких підприємств буде говорити про розвиненість інституційного середовища регіону, а зменшення їх кількості вказуватиме на низьку якість такого середовища.

З огляду на вищезазначене, для дослідження якості інституційного середовища в Миколаївському регіоні доцільно проаналізувати динаміку кількості малих підприємств та динаміку промислових підприємств, які освоювали інноваційну продукцію, що є новою для ринку (див. табл. 3).

Аналіз даних таблиці 3 показує, що за зазначений період часу середня кількість малих підприємств зменшувалася щорічно на 6,75%, а кількість промислових підприємств, що освоювали інноваційну продукцію, яка є новою для ринку, знижувалася на 13,4% щорічно. Таким чином, інституційне середовище Миколаївського регіону, незважаючи на певні позитивні зрушення, все ще не сприяє поширенню новаторської діяльності. У таких умовах реалізація організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності в регіоні не буде ефективною.

Таблиця 3

**Динаміка кількості малих підприємств та кількості промислових підприємств, що освоювали продукцію, що є новою для ринку, в Миколаївській області**

Показник	Роки		
	2014	2015	2016
Кількість малих підприємств	1019	985	886
Кількість промислових підприємств, що освоювали інноваційну продукцію, що є новою для ринку	4	2	3

Джерело: [13, 14]

Одним із найважливіших стимулів розвитку інновацій є фінансове забезпечення інноваційної діяльності, яке можна розглядати як основний рушій розвитку інноваційної сфери.

З метою аналізу ефективності організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності проаналізуємо структуру та динаміку основних джерел забезпечення новаторської діяльності в Миколаївській області (див. табл. 4).

Таблиця 4

**Структура джерел фінансового забезпечення наукової та науково-технічної діяльності в Миколаївському регіоні за період 2014–2016 рр., %**

Показник	Роки		
	2014	2015	2016
Усього:	100,0	100,0	100,0
кошти місцевих бюджетів	0,0	0,0	0,021
власні кошти	91,5	97,0	79,8
вітчизняні інвестиції	0,5	0,0031	0,0
іноземні інвестиції	8,0	2,8	1,0
кредити	0,0	0,2	19,1

Джерело: розраховано за [14]



Як можна побачити з таблиці 4, таке джерело фінансового забезпечення інноваційної діяльності, як «власні кошти» суб'єктів господарювання, протягом зазначеного періоду залишається основним джерелом фінансування. Слід відмітити, що держава зовсім не фінансувала новаторську діяльність на Миколаївщині; у 2016 році місцевий бюджет намагався стимулювати розвиток інноваційної діяльності, але цей вклад є доволі незначним. Вітчизняні інвестори майже не інвестували в зазначений вид діяльності, частка іноземних інвестицій також скорочувалася.

Таким чином, протягом 2014–2016 років у Миколаївському регіоні була ситуація, коли інноваційна діяльність розвивалася сама по собі, фактично без підтримки державного та місцевого менеджменту. З одного боку, цей факт є природним явищем, оскільки самі суб'єкти господарювання передусім мають бути зацікавлені у інноваційній діяльності. З іншого боку, відсутність державної підтримки привела до того, що протягом вказаного періоду кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, скоротилася на 68,7%. Якщо у 2014 році кількість таких підприємств у Миколаєві та в Одесі була однаковою, то у 2016 році Миколаїв відстає від Одеси на 47,5%.

**Висновки.** Проведений аналіз інноваційного забезпечення дав змогу дійти висновку, що в Миколаївському

регіоні нерозвинута інноваційна інфраструктура, неякісне інституційне середовище і відбувається недофінансування інноваційної діяльності. Недофінансування новаторської діяльності має наслідком зменшення кількості інноваційно активних підприємств, що приводить до поступового занепаду наукового сектору. Це знижує попит на дослідників, що сприяє старінню наукових кадрів. Недосконалість наукового сектору відображається на кількості підприємств, що розробляють інноваційну продукцію. Таке замкнене коло не тільки не забезпечує розвиток інновацій в регіоні, а сприяє регресу інноваційної сфери.

З огляду на вищезазначене можна дійти висновку, що організаційно-економічний механізм регулювання інноваційної діяльності Миколаївського регіону функціонує не ефективно. Це дає змогу говорити про те, що регіональні органи влади не мають чітких наукових уявлень про регіональне стратегічне управління інноваційною діяльністю, що призводить до негативних тенденцій в сфері розвитку інновацій та потребує суттєвого удосконалення всіх складників організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності Миколаївського регіону.

Подальші дослідження мають бути присвячені аналізу такого складника, як «направляючі складники» організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності регіону.

#### Список використаних джерел:

1. Берданова О.В. Інструменти регіонального розвитку в Україні. Київ: НАДУ, 2013. 286 с.
2. Федулова Л.І. Організаційні механізми формування результативної регіональної інноваційної системи. URL: [http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/SpPrior\\_13/22.pdf](http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/SpPrior_13/22.pdf) (дата звернення 12.05.2018).
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Санкт-Петербург: Питер, 2006. 448 с.
4. Глущенко И.И. Система стратегического управления инновационной деятельностью. Московская область: ООО НПЦ «Крылья», 2006. 356 с.
5. Корчагин Ю.А. Региональная финансовая политика и экономика. Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. 284 с.
6. Никифоров А.С. Інноваційна діяльність: теорія і практика. Київ: КНЕУ, 2010. 420 с.
7. Тришчева І.О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики. Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2010. 412 с.
8. Миколаївська міська рада. URL: <https://mkrada.gov.ua/documents/?c=6> (дата звернення 12.05.2018).
9. Миколаївська обласна рада. URL: <https://www.mk-oblrada.gov.ua/UserFiles/decree/15186083545a841fe26a9da.pdf> (дата звернення 12.05.2018).
10. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL: <http://www.uaib.com.ua/companyandfunds/amc.html> (дата звернення 12.05.2018).
11. Міщенко Д.А. Організаційні та інституційні механізми державного регулювання розвитку аграрного сектору економіки України: оцінка, ефективність, методологічні основи. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 456 с.
12. Садовська І., Биховець Ю. Теорія трансакційних витрат: генеза і сучасність. Економіст. 2012. № 4. С. 64.
13. Головне управління статистики в Миколаївській області. URL: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 12.05.2018).
14. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний щорічник. Київ, 2017 р. 140 с.

#### ИННОВАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НИКОЛАЕВСКОГО РЕГИОНА

**Аннотация.** В статье на примере Николаевской области рассмотрена такая составляющая организационно-экономического механизма регулирования инновационной деятельности, как инновационное обеспечение региона. Исследованы основные компоненты инновационного обеспечения. Проанализировано состояние инновационной инфраструктуры Николаевской области. Доказано низкое качество институциональной среды. Проанализировано состояние финансового обеспечения инновационной деятельности и сделан вывод о состоянии инновационного обеспечения Николаевской области.

**Ключевые слова:** инновационное обеспечение, Николаевский регион, инфраструктура, институциональная среда, финансовое обеспечение инновационной деятельности.

#### THE INNOVATIVE PROVISION OF MYKOLAYIV REGION

**Summary.** The following component of the organizational and economic mechanism of regulation of innovation activity as an innovative provision of the region is considered in the article on the example of the Mykolaiv region. The main components of innovation support are investigated. The state of the innovation infrastructure of Mykolaiv region is analyzed. The low quality of the institutional environment is proved. The state of financial support of innovation activity is analyzed and a conclusion on the innovation support of Mykolaiv region is made.

**Key words:** innovative provision, Mykolaiv region, infrastructure, institutional environment, financial support of innovation activity.

**Родченко В. Б.**

*доктор економічних наук, професор,  
заступник директора*

*Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

**Нечипоренко Я. Є.**

*магістр*

*Навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

**Rodchenko V. B.**

*Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Deputy Director*

*of the Educational-Scientific Institute "Karazin School of Business"*

**Nechiporenko Ya. E.**

*Master's Degree*

*of the Educational-Scientific Institute "Karazin School of Business"*

## РЕАЛІЗАЦІЯ, МОНІТОРИНГ І ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

**Анотація.** Розглянуто питання етапу реалізації стратегії розвитку підприємництва в новоутворених об'єднаних територіальних громадах (ОТГ). У статті викладено методи щодо етапу реалізації стратегії зі зміщенням центру уваги у площину практичних підходів. Стаття містить опис чотирьох аспектів реалізації стратегії: управління, конкретний план дій, фінансування, моніторинг і оцінювання результатів. Для розроблення дорожньої карти стратегії запропоновано розподіл ОТГ з погляду їх відношення до інноваційного процесу на три типи: території знань, території промислового виробництва, території, які не мають стійкого зв'язку з наукою і промисловістю. Для кожного типу ОТГ рекомендовано можливі підходи та інструменти для реалізації стратегії розвитку підприємництва. Розглянуто питання фінансування підприємницької діяльності в ОТГ шляхом участі у європейських, державних та регіональних інвестиційних програмах, а також кредитування у банківських і небанківських фінансових установах.

**Ключові слова:** об'єднана територіальна громада, стратегія розвитку підприємництва, реалізація стратегії, інноваційний процес, моніторинг і оцінювання.

**Постановка проблеми.** Розвиток самодостатніх об'єднаних територіальних громад (ОТГ) в Україні є одним з головних чинників успіху реформи місцевого самоврядування. Важливе, якщо не вирішальне, місце в цьому процесі займає реалізація, моніторинг і оцінювання стратегій розвитку підприємництва в ОТГ. На думку авторів, у практичній діяльності керівництва об'єднаних територіальних громад відчувається значний брак активної роботи з реалізації таких стратегій через недостатність її методологічної основи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Системний підхід до розгляду реалізації стратегій на місцевому рівні викладено в багатьох наукових працях. А.Л. Куліков, Т.В. Болкарева, С.Е. Самарцев вказують на організаційно-управлінський, нормативно-правовий, фінансово-економічний та інформаційно-комунікаційний механізми реалізації стратегій [1, с. 24]. Д.П. Журавін розглядає механізм реалізації стратегії розвитку муніципального утворення як «сукупність принципів, методів, функцій та інструментів управлінського впливу на процес соціально-економічного розвитку муніципального утворення, що застосовуються органами місцевого самоврядування для досягнення стратегічних цілей та пріоритетів муніципального розвитку» [2, с. 4]. Т.В. Ускова розділяє механізм реалізації регіональної стратегії на організаційну, ресурсну, правову, методичну, мотиваційну та інформаційно-аналітичну структурні складові частини забезпечення процесу реалізації [3, с. 249]. К. Лонгка розглядає проектування як базовий інструмент реалізації місцевих стратегій і поділяє його на три рівні: тривалістю до 3 років, тривалістю до 10 років та тривалістю до 20 років [4].

Фінансовий аспект реалізації місцевих стратегій аналізується в статтях Я.Ф. Жовнірчика, який доводить необхідність створення у громадах розвинутої власної фінансової інфраструктури, складниками якої є «фінансові інститути, фінансові технології і фінансовий інструментарій» [5]. О.Г. Булавка і Л.А. Ставнича досліджують питання фінансової достатності громад із погляду надходжень від підприємств до місцевих бюджетів, скланиками яких є плата за державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, плата за торговий патент за здійснення деяких видів підприємницької діяльності, єдиний податок для суб'єктів підприємницької діяльності [6]. О.М. Бородіна і І.В. Прокопа визначили методи фінансування економічного розвитку сільських громад та питання модернізації сільськогосподарського виробництва [7].

Увага дослідників приділяється також окремим питанням реалізації місцевих стратегій розвитку. Про необхідність кластерного підходу в регіональній економіці України і, зокрема, локальних кластерів на рівні міст, районів, територіальних громад для впровадження інноваційного промислового розвитку за межами транснаціональних корпорацій, фінансово-промислових груп, вертикально-інтегрованих національних компаній доводить Р.Ю. Сорока [8]. М.І. Стегнеев проаналізовані та систематизовані фактори інноваційного територіального розвитку, зокрема кластерів і технологічних платформ [9]. Я.Ф. Жовнірчик акцентує на важливості впровадження бізнес-інкубаторів як основи економічного потенціалу громади, які можуть вирішити більшість проблем новостворених підприємств, регіональних агентств розвитку для інфор-

маційного, фінансового та організаційного забезпечення комерційних проєктів, створення територіальних мереж фірм (business networking) [5]. Про можливість реалізації регіональної стратегії тільки за умови активної взаємодії з бізнес-структурами говориться у статті З.С. Варналія [10]. Питання моніторингу та оцінки регіональних стратегій висвітлюються в монографіях Н.В. Сментиної [11] та М.І. Зверькова [12].

Розгляд наукових досліджень щодо реалізації стратегії розвитку підприємництва в об'єднаних територіальних громадах показує, що це питання поглинається у проблемі реалізації загальних стратегій розвитку громад, хоча воно має вузький зміст. Відповідно, доцільним є окремий розгляд проблем реалізації стратегії розвитку підприємництва в ОТГ зі зміщенням центру уваги у площину практичних підходів.

**Метою** статті є викладення практичних методів та підходів до етапу реалізації стратегій розвитку підприємництва в об'єднаних територіальних громадах.

**Результати дослідження.** Система стратегічного управління розвитком підприємництва має бути моделлю спільного керівництва, в якій бере участь адміністрація ОТГ, підприємці, інвестори, зовнішні експерти (структурні підрозділи місцевих державних адміністрацій, представники наукових кіл, агенції регіонального розвитку, торгово-промислові палати), представники громадських організацій, які об'єднуються навколо довгострокових цілей або концепції розвитку. Важливим моментом є те, що стейкхолдери повинні розділяти цю концепцію, а також бути зацікавленою стороною. Інструменти управління – консультації, аудит, моніторинг підприємницької діяльності, змішані робочі групи.

Залежно від конкретної ситуації може бути різне співвідношення впливу цих сторін, але найбільш прийнятна форма динамічного, ефективного спільного лідерства. Наприклад, у містах з великою підприємницькою активністю значний вплив мають підприємці, які краще знають, які напрями діяльності є перспективними. У сільській місцевості або у разі розвитку нового напрямку для громади велике значення має співробітництво із зовнішніми експертами, представниками наукового середовища.

Оскільки кожен з учасників управління цим процесом може переслідувати свої окремі інтереси, то громадам необхідне формування власних організаційних структур, які будуть опікуватися координацією спільних зусиль. Прикладом такої структури може слугувати комунальне підприємство «Агентство місцевого розвитку «Ясень» Ясенівської ОТГ [13, с. 52–53]. Але принцип взаємодії агенції регіонального розвитку (АРР) і громади, коли ОТГ формує всередині себе агенцію, не є єдиним. У практиці регіонального розвитку є інші можливості співпраці з розроблення та впровадження програм та проєктів територій між АРР та ОТГ. Це взаємодія з АРР (приклад: Агенція регіонального розвитку Вінницької області [13, с. 46–47], Дніпропетровське інвестиційне агентство [14]), а також спільна робота безпосередньо з Асоціацією агенцій регіонального розвитку України [15].

Важливе значення у відстоюванні інтересів громади, у запобіганні зміщенні інтересів в бік представників великого бізнесу, чи зовнішніх груп, чи певних лобістів мають громадські організації.

Успіх стратегії розвитку підприємництва залежить від того, чи вдасться адміністрації ОТГ відійти від традиційної бюрократичної позиції і перейти до формату брокерської діяльності у питаннях координації зацікавлених сторін.

Подальший розвиток стратегічних напрямів має бути втілений у розробленні дорожньої карти (плану дій) роз-

витку МСП в ОТГ. Однак регіональні особливості громад потребують їх градації для деталізації стратегій. Є думка щодо кластерної градації регіонів України [13, с. 18] з погляду їх спеціалізації на автомобільний та ІТ-кластери в західній Україні, деревообробний кластер на Житомирщині, енергетичний та виробничий кластери в східній Україні, кластери переробки сільськогосподарської продукції та портової логістики на Миколаївщині та Херсонщині, але вона недостатня для цілей визначення дорожньої карти окремих ОТГ.

Для цілей визначення дорожньої карти окремих ОТГ пропонується розподіл об'єднаних територіальних громад з погляду їх відношення до інноваційного процесу на три типи:

1-й: ОТГ, на території яких формуються наукові знання та новітні технології. Вони характеризуються наявністю науково-дослідних інститутів, вищих навчальних закладів, відповідних підрозділів органів влади, державних та міжнародних фондів з підтримки інновацій.

2-й: ОТГ, на території яких здійснюється використання наукових знань та новітніх технологій. Вони характеризуються наявністю на своїй території промислових підприємств.

3-й: ОТГ, які не мають стійкого зв'язку з наукою та промисловістю.

Треба відзначити, що є певні тенденції до переформування ОТГ щодо вказаних ознак. Так, хоча натеper ОТГ 1-го типу здебільшого мають ознаки і 2-го типу, тобто мають на своїй території і промислові підприємства, однак наближаються до формування першого типу в чистому вигляді за рахунок виносу підприємств за межі великих міст. ОТГ 3-го типу мають тенденцію до розміщення промислових об'єктів і поступового переходу до 2-го типу.

Як приклад першої тенденції у Харківській області можна навести будівництво нової фабрики компанією ПрАТ «Філіп Морріс Україна» у с. Докучаєвське (Роганська ОТГ) і перенос туди виробничих потужностей у 2006 році з Харкова, відкриття другого у Харкові гіпермаркету ТОВ «Метро Кеш енд Кері Україна» у смт Мала Данилівка, Малоданилівська ОТГ. Прикладом другої тенденції можуть слугувати збудовані «з нуля» підприємства ЗАТ «ТММ-Енергобуд менеджмент» (завод побудований у 2010 році), ТОВ «Малинівський кабельний завод», побудований у 2017 році, ТОВ «Харківський горілчаний завод «Прайм», побудований у 2006 році, які розташовані на території Малинівської ОТГ, ТОВ «Ново-Водолазький жировий комбінат», заснований у 2003 році, ТОВ «Ново-Водолазький абразивний завод», заснований у 2012 році, які розташовані на території Нововодолазької ОТГ.

Залежно від цього розподілу об'єднаним територіальним громадам можна рекомендувати використання у своїх планах дій із розвитку підприємництва різні підходи, як показано у таблиці 2.

Необхідно відзначити ще одну важливу рису практичного втілення стратегічного розвитку підприємництва у громадах, яка повинна бути відображена в програмі дій. Досі ще є теза, що головне – «запустити бізнес, а далі все налагодиться», хоча практичний досвід свідчить про велику кількість банкрутств МСП через необізнаність, а тому і грубі помилки в управлінні підприємством. Ситуація ускладнюється зростанням конкуренції через входження України в європейський ринок, через сучасний тренд економіки до більш стрімких темпів розвитку, через вплив кризових явищ в українській економіці. Більш вразливі в цьому плані невеликі підприємства через брак у своєму штаті досвідчених фахівців-економістів. У подібних ситуаціях необхідне використання зовнішніх експертів. Натеper експертне супроводження бізнесу дає змогу вивести

**Підходи та інструменти до розроблення дорожньої карти стратегії розвитку підприємництва залежно від особливостей регіонального технологічного розвитку**

	<b>Дорожня карта (можливі підходи)</b>	<b>Можливі інструменти</b>
ОТГ 1-го типу: Території наукових знань і новітніх технологій Підтримуюча стратегія	Створення нових знань та технологій, участь у національних та міжнародних дослідницьких програмах, передача знань та технологій у промисловість, фінансування науково-дослідницької діяльності (венчурне фінансування, бізнес-ангели)	Академічне підприємництво (наукові парки, віртуальні інкубатори), високотехнологічні кластери, офіси з трансферу технологій
ОТГ 2-го типу: Території промислового виробництва Розвиваюча стратегія	Трансфер технологій у промисловість для підвищення інноваційності та конкурентоспроможності МСП	Технопарки, бізнес-інкубатори, акселератори, стартапи
ОТГ 3-го типу: Території, які не мають зв'язку з наукою і промисловістю Створююча стратегія	Стимулювання підприємництва, впровадження інновацій у первинні сектори промисловості та сільське господарство, підключення до зовнішніх технологічних зв'язків	Залучення зовнішніх експертів, навчання підприємств, створення місцевих структур, координуючих розвиток підприємництва та систему впровадження нових знань

Джерело: адаптовано за матеріалами [16]

підприємство на європейський рівень завдяки розробленим ефективним методам менеджменту, таким як:

- методи стратегічного й інноваційного менеджменту,
  - маркетингова концепція управління підприємством, яка передбачає маркетингову орієнтацію у функціонуванні всіх підрозділів,
  - проектний менеджмент – система методів, яка дає змогу найбільш оптимальним чином розвиватися як новоствореному підприємству, так і окремим проектам у межах підприємства, що дає можливість успішної диверсифікації сфери діяльності,
  - «колесо» інновацій – системний підхід до інноваційного процесу, який охоплюючи всі етапи життєвого циклу нововведення, забезпечує безперервність інноваційної діяльності підприємства,
  - концепція загального менеджменту якості TQM, яка координує застосування систем і методів управління якістю в усіх сферах діяльності підприємства за участю всіх працівників,
  - метод структуризації функцій якості QFD – один із ключових методів управління якістю, який рекомендується методологією TQM,
  - KAIZEN – метод безперервного поступового удосконалення якості,
  - бенчмаркінг – метод пошуку, аналізу та впровадження кращих досягнень провідних підприємств у галузі,
  - реінжиніринг – метод радикальних змін бізнес-процесів, що припускає зміну базових принципів організації підприємства;
  - концепція CRM-управління відносинами з клієнтами, спрямована на побудову взаємовигідних відносин підприємства зі своїми клієнтами, заснована на використанні передових управлінських і інформаційних технологій;
  - «стратегія блакитного океану» як одна з найбільш дієвих і опрацьованих сучасних маркетингових методик.
- Важливим, а іноді і вирішальним аспектом успіху підприємницької діяльності є фінансування. Діяльність підприємств України відбувається в умовах посилення інтеграційних процесів у світовій економіці ( процесів глобалізації). Одним із значних чинників цього процесу для України є євроінтеграційна орієнтація її економіки, яка відкриває нові перспективи для інвестування українських підприємств. Взагалі Україна, як вважають аналітики [17], – це високоризикова країна для інвестицій, але прибутковість вкладів тут набагато вища, ніж у розвинутих країнах.

Натепер в Україні діє кілька інвестиційних європейських програм. Це програма для МСП у межах «HORIZON 2020», в якій підтримка (позики, гарантії, часткове фінансування) надається насамперед інвестиційним проектам на етапах стартапу або виходу на нові ринки. Ще одна програма для МСП – COSME ( Competitiveness of Small and Medium Enterprises – програма підтримки малого та середнього бізнесу), яка складається з 22 підпрограм за трьома напрямками:

- допомога у виході на зовнішні ринки;
- сприяння конкурентоспроможності;
- формування культури ведення бізнесу.

Програма фінансується коштом COSME.

З 19.10.2016 року в Україні працює UkraineInvest – Офіс із залучення та підтримки інвестицій, у функції якого входить налагодження зв'язків інвесторів, іноземних посольств з органами місцевого самоврядування, окремими суб'єктами господарювання, державними установами. Офіс працює за принципом «єдиного вікна» і надає консультації, контактну інформацію, персоналізовані послуги.

На національному рівні діють такі програми фінансової підтримки, як Державний фонд регіонального розвитку, Український державний фонд підтримки фермерських господарств, який надає фінансову допомогу (програма «Надання кредитів фермерським господарствам»).

На рівні обласних бюджетів також передбачено фінансове забезпечення підтримки МСП. Так, згідно з «Програмою сприяння розвитку МСП в Харківській області на 2016–2020 роки» [18], у 2017 році профінансовано мікрокредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу на зворотній основі під бізнес-плани проектів на суму 680,2 тис. грн. Перевага надавалася проектам інноваційної спрямованості. Конкурс на отримання коштів із харківського обласного бюджету виграли проекти «Модернізація та просування інтернет-магазину авто компонентів High Way 1» та «Надання механізованих шпакатурних послуг». У межах цієї ж Програми підписана угода про співробітництво між Німецько-Українським фондом та Харківською обласною державною адміністрацією з підтримки фінансування інвестиційних проектів МСП за пріоритетними галузевими напрямками.

Для фінансування своєї діяльності, крім участі у інвестиційних програмах, МСП має ще можливість кредитування у банківських і небанківських установах. Хоча умови, які надають українські банки, не можна назвати

задовільними: високі відсоткові ставки кредитування, надмірні вимоги щодо забезпечення кредиту, складність процедури отримання кредиту, відсутність цільових програм кредитування для МСП.

Однак зараз йдуть і процеси поліпшення умов кредитування. У 2017 році банки почали більш активно кредитувати в національній валюті. За рік портфель гривневих кредитів банків збільшився на 13,1% (65 млрд грн) – до 569,4 млрд грн. Якщо у 2017 році «Приватбанк» виділив малому бізнесу і підприємцям 3 млрд кредитних коштів, а у межах програм підтримки підприємництва профінансував 25 тис. проектів малого бізнесу, то у 2018 році ця сума вже становитиме 5 млрд грн [19]. У кінці 2017 року «Ощадбанк» розпочав програму підтримки малого бізнесу «Будуй своє», яка складається з підпрограм: «Стартуй легко», «Будуй своє зручно», «Вчись та розвивайся», «Отримай фінансову підтримку», і крім нової програми мікrokредитування підприємців ще пропонує єдиний стартовий пакет для бізнесу, програму знижок від сервісних компаній, а також навчальні курси [20]. За допомогою Європейського інвестиційного банку в Україні починає функціонувати схема гарантування кредитів для суб'єктів МСП (загальна сума проекту 40 млн євро), йде інформування МСП про можливість використання вексельної форми фінансування як такої, яка знижує вартість кредитування; активізація кредитування небанківськими фінансовими установами (наприклад, кредитними спілками), збільшення обсягів послуг із лізингу (натепер в основному для придбання транспорту та сільськогосподарської техніки), надання суб'єктам МСП послуг із факторингу, використання венчурного фінансування, краудфандингу (добровільного об'єднання для фінансування), бізнес-ангелів (неформальних інвесторів).

Моніторинг і оцінка – необхідний, дуже важливий етап стратегії. Моніторинг зазвичай здійснюється особами, відповідальними за стратегію, а оцінка проводиться незалежними експертами. Моніторинг і оцінка доповнюють одне одного. Дані моніторингу можуть використовуватися в оцінці, а дані оцінки можуть довести необхідність зміни показників моніторингу.

Показники моніторингу можна розділити на три групи:

- показники, які порівнюють громаду з іншими, вони прив'язані до загальних цілей стратегії,
- показники, які прив'язані до розроблених стратегічних напрямів і контролюють процес виконання,
- показники, які прив'язані до конкретних планів дій, розроблених у межах наміченої стратегії, і контролюють процес їх виконання.

Показники оцінки висвітлюють результати вжитих заходів.

Показники моніторингу та оцінки будуть різними для різних ОТГ, оскільки і цілі, і стратегії, і програми дій відрізнятимуться одне від одного, вони можуть бути і кількісними, і якісними, але вони повинні бути якими, мати базовий (початковий) рівень і бути вбудованими в стратегію з самого початку.

Розроблення та реалізація стратегії розвитку підприємства – безперервний процес. Етап оцінки завершує цикл цього процесу. Зміни економічних обставин як в ОТГ, так і в зовнішньому середовищі, накопичені дані під час реалізації стратегії викликають необхідність корекції стратегії. Не менш важливе значення для корекції стратегії має своєчасний облік можливостей, які виникають у процесі реалізації стратегії. Прискорення темпу змін економічних обставин, притаманне сучасній економіці, вимагає використання прогнозних методів аналізу даних моніторингу та оцінки виконання наміченої стратегії, наприклад, методу сценаріїв.

Як вдалий приклад проведення регіонального моніторингу можна навести діяльність, яка проводиться рейтинговим агентством «Єврорейтинг». Агентство складає рейтинг-листи інвестиційної ефективності і показників соціально-економічної ефективності областей, обласних міст і великих районних центрів України, аналізує деякі показники аграрного сектору і будівельного комплексу України [21].

Методика розрахунку заснована на аналізі двох груп критеріїв:

- критерії, що визначають інвестиційну активність міста (регіону) протягом певного періоду часу (приріст капітальних інвестицій, іноземних інвестицій, виконаних будівельних робіт);

- критерії, що визначають соціально-економічний ефект від інвестицій протягом певного періоду часу (приріст заробітної плати, введення житла в експлуатацію, працевлаштування безробітних, наданих послуг).

Особливий інтерес становить оцінка кореляції цих двох груп показників, тобто відповідь на питання, яка є ефективність інвестицій з погляду підвищення добробуту територіальних громад у динаміці.

Для цілей моніторингу стратегії розвитку підприємства в ОТГ цікаві і підсумкова інформація, що надається агентством, і сама методика розрахунку показників, яка знаходиться у відкритому доступі.

**Висновки.** Наукові дослідження зі стратегічного планування розвитку ОТГ не виділяють в окреме питання вивчення стратегій розвитку підприємства у громадах і, зокрема, питання реалізації цих стратегій. Це спричиняє труднощі у практичній діяльності з розкриття підприємницького потенціалу громад, який є ключовим фактором їхньої фінансової спроможності.

Актуальними аспектами етапу реалізації стратегій розвитку МСП в ОТГ є управління, розроблення дорожньої карти, фінансування, моніторинг та оцінювання результатів цього процесу.

Система стратегічного управління розвитком підприємства розглядається як модель спільного керівництва всіх зацікавлених сторін: адміністрації ОТГ, підприємців, інвесторів, зовнішніх експертів, представників громадських організацій. Головна роль адміністрації ОТГ – перейти до формату брокерської діяльності щодо координації зацікавлених сторін.

Для розроблення дорожньої карти стратегії запропоновано розподіл об'єднаних територіальних громад з погляду їх відношення до інноваційного процесу на три типи: 1-й – ОТГ, на території яких формуються наукові знання та новітні технології, 2-й – ОТГ, на території яких здійснюється використання наукових знань та новітніх технологій, 3-й – ОТГ, які не мають стійкого зв'язку з наукою та промисловістю, та відзначено тенденції переформатування ОТГ 1-го і 3-го типу щодо вказаних ознак. Конкретні можливі підходи та інструменти здійснення дорожньої карти пропонуються залежно від цього розподілу.

Підприємства малого та середнього бізнесу в ОТГ в умовах зростання конкуренції, необхідності швидкого реагування на зміни у зовнішньому оточенні вимагають широкого використання сучасних методів менеджменту: маркетингової концепції управління підприємством, методів стратегічного та інноваційного менеджменту, проектного менеджменту, концепції загального менеджменту якості та інших. Відсутність можливості мати у своєму штаті досвідчених фахівців-економістів через невеликі розміри цих підприємств необхідно компенсувати використанням експертного супроводження бізнесу за допомогою зовнішніх фахівців.

Етап моніторингу та оцінки завершує цикл стратегічного управління, який є безперервним процесом.

Для моніторингу виконання стратегії розвитку підприємства запропоновано поділ показників на три групи: прив'язаних до загальних цілей стратегії, до розроблених стратегічних напрямів та до конкретних планів дій. Показники оцінки повинні висвітлювати результати вжитих заходів. Прискорення темпу змін економічних обставин, у яких ведуть діяльність громади, зумовлює підвищення рівня вимог до цих показників, які мають бути ясними, мати чіткий базовий рівень і бути вбудованими в стратегію з самого початку.

Розглянуті питання реалізації стратегії підприємництва в ОТГ відображають основні риси, властиві цьому процесу. Подальші дослідження практичної діяльності стейкхолдерів у цьому напрямі приведуть до їх уточнення та конкретизації. Але вже зараз очевидна необхідність вивчення дієвості наявних та пошук нових інструментів реалізації дорожньої карти цієї стратегії відповідно до типу ОТГ, дієвості наявних схем управління та фінансування з погляду зростання підприємницького потенціалу в об'єднаних територіальних громадах.

#### Список використаних джерел:

- Куликов А.Л., Болкарева Т.В., Самарцев С.Е. и др. Управление реализацией стратегий развития муниципальных образований: материалы проекта. Москва, 2004. 116 с.
- Журавин Д.П. Формирование механизма реализации муниципальной стратегии. Интернет-портал ВолНЦ-РАН. URL: [http://journal.vssc.ac.ru/php/jou/28/art28\\_05.pfr](http://journal.vssc.ac.ru/php/jou/28/art28_05.pfr) (дата звернення 14.01.2018).
- Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона: монографія. Вологда, 2009. 355 с.
- Лонтка К. Стратегічне планування. Суми/Люблін. Частина 2 від 5.12.2012. SUMYNEWS. URL: <http://www.sumynews.com> (дата звернення 23.01.2018).
- Жовнірчик Я.Ф. Формування самодостатніх територіальних громад і стратегія їх економічного саморозвитку / Я.Ф. Жовнірчик // Університетські наукові записки. 2005. 1–2 (13–14). С. 324–331. ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА. URL: [www.univer.km.ua](http://www.univer.km.ua) (дата звернення 1.02.2018).
- Булавка О.Г., Ставнича Л.А. Місцеві бюджети – основа розвитку сільських територіальних громад. Економіка АПК. 2014. № 7. С. 127–132.
- Бородіна О.М., Прокопа І.В. Аграрний розвиток і саморозвиток громад: модернізація через взаємну адаптацію (теоретико-методологічний аспект). Економіка України. 2014. № 4(629). С. 55–72.
- Сорока Р.Ю. Промислова політика та кластеризація економіки. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2010. № 2. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=104> (дата звернення 12.03.2018).
- Стегней М.І. Інвестиційно-інноваційні доміанти сталого розвитку територіальних одиниць. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Випуск 2(02). С. 59–65.
- Варналій З.С. Регіональна політика України: нові умови, нові вимоги. Стратегічні пріоритети. Науково-аналітичний щоквартальний збірник. 2007. № 1(2). С. 141–149.
- Сментина Н.В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку на мезорівні: теорія, методологія, практика: монографія. Одеса: Атлант, 2015. 365 с.
- Зверяков М.І., Ковальов А.І., Сментина Н.В. Стратегічне планування збалансованого розвитку територіальних соціально-економічних систем в умовах децентралізації: монографія. Одеса: ОНЕУ, 2017. 175 с.
- Стратегія розвитку. Липень, 2017 / Часопис Всеукраїнської мережі фахівців і практиків з регіонального та місцевого розвитку РЕГІОНЕТ. REGIONET. URL: <http://regionet.org.ua> (дата звернення 17.02.2018).
- DIA Дніпропетровське інвестиційне агентство. URL: <http://dia.dp.gov.ua/> (дата звернення 23.04.2018).
- Продукти та послуги АРР. Асоціація агенцій регіонального розвитку України. URL: <http://www.narda.org.ua/?fuseaction=menu.main&id=94> (дата звернення 23.04.2018).
- Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations (RIS 3). Smart Specialisation Platform. URL: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/84453/RIS3+Guide.pdf/fceb8c58-73a9-4863-8107-752aef77e7b4> (дата звернення 18.01.2018).
- Бровинская М., Юрасов С., Кацило Д., Некрашук А. Десятка самых привлекательных отраслей украинской экономики для инвестиций. СПЕЦПРОЕКТ LIGA.NET. 2017 р. URL: [https://www.Liga.net/projects/ukraine\\_investmant](https://www.Liga.net/projects/ukraine_investmant) (дата звернення 16.02.2018).
- Програма сприяння розвитку малого та середнього підприємництва в Харківській області на 2016–2020 роки. Текст документа № SES-245-7-08/09/2016. База даних нормативних документів. Харківська обласна рада. URL: <http://www.ts.lica.com.ua/?type=1&base=77&menu=373132&id=9702> (дата звернення 3.05.2018).
- Приватбанк решил существенно увеличить кредитование малого бизнеса. 15.02.2018 г. Бизнес. Новое Время. URL: <https://biz.nv.ua/finance/privatbank-reshil-sushchestvenno-uvlechit-kreditovanie-maloho-biznesa-2451991.html> (дата звернення 4.05.2018).
- Ощадбанк має намір «зростити» 2 мільйони підприємців. 13.09.2017 р. Ощадбанк. Мій банк. Моя країна. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/4342537/> (дата звернення 4.05.2018).
- Методика расчета рейтинга инвестиционной эффективности городов. Еврорейтинг. Рейтинговое агентство. URL: <http://euro-rating.com.ua/regiony/metodologiya/> (дата звернення 27.03.2018).

## РЕАЛИЗАЦИЯ, МОНИТОРИНГ И ОЦЕНИВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ГРОМАДАХ

**Аннотация.** Рассмотрены вопросы этапа реализации стратегии развития предпринимательства в новообразованных объединенных территориальных громадах (ОТГ). В статье описываются методы реализации стратегии с переносом внимания в область практических подходов. Статья содержит описание четырех аспектов реализации стратегии: управление, конкретный план действий, финансирование, мониторинг и оценку результатов. Для разработки дорожной карты стратегии предлагается распределение ОТГ с точки зрения их отношения к инновационному процессу на три типа: территории знаний, территории промышленного производства, территории, не имеющие стойких связей с наукой и промышленностью. Для каждого типа ОТГ рекомендованы возможные подходы и инструменты для реализации стратегии развития предпринимательства. Рассмотрены вопросы финансирования предпринимательской деятельности в ОТГ путем участия в европейских, государственных и региональных инвестиционных программах, а также кредитования в банковских и небанковских финансовых учреждениях.

**Ключевые слова:** объединенная территориальная громада, стратегия развития предпринимательства, реализация стратегии, инновационный процесс, мониторинг и оценивание.

## IMPLEMENTATION, MONITORING AND EVALUATION OF THE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT STRATEGY IN THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

**Summary.** The questions of the stage of realization of the strategy of entrepreneurship development in newly formed united territorial communities (UTC) are considered. The article describes the methods for implementing the strategy with shifting the focus of attention into the area of practical approaches. The article describes four aspects of strategy implementation: management, concrete action plan, financing, monitoring and evaluation of results. To develop a roadmap for the strategy, it is proposed to distribute the UTC in terms of their attitude to the innovation process into three types: knowledge territories, industrial production areas, territories that do not have strong links with science and industry. For each type of UTC, possible approaches and tools for the implementation of the enterprise development strategy are recommended. The issues of financing entrepreneurial activities in the JTG through participation in European, state and regional investment programs, and lending in banking and non-banking financial institutions are considered.

**Key words:** united territorial community, strategy of entrepreneurship development, strategy implementation, innovation process, monitoring and evaluation.

*Науковий журнал*

**НАУКОВИЙ ВІСНИК  
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія  
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

**Випуск 19**

**Частина 2**

Коректура • *авторська*

Комп'ютерна верстка • *Удовиченко В. О.*

*Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету*

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:

88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510

Факультет міжнародних економічних відносин,

Ужгородський національний університет

Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95

Електронна пошта редакції: [editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](mailto:editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)

Сторінка наукового журналу: [www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua)

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,53.

Підписано до друку 31.05.2018 р. Замов. № 0718/86. Наклад 100 прим.

Видавець: Видавничий дім «Гельветика»

м. Херсон, вул. Паровозна 46-а

E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.